370.944 L618N c.1
LeRoux, Hugues
Nos fils, que feront-ils? -
R.W.B. JACKSON LIBRARY OISE CIR
3 0005 02070 2521

THE LIBRARY

The Ontario Institute

for Studies in Education

Toronto, Canada

Toulon 17 Juin 1898

C Durand

LIBRARY

MAR 3 1970

THE ON[illegible]
FOR ST[illegible]

NOS FILS

— QUE FERONT-ILS ? —

CALMANN LÉVY, ÉDITEUR

DU MÊME AUTEUR

Format grand in-18.

TOUT POUR L'HONNEUR	1 vol.
MARINS ET SOLDATS	1 —
LES MONDAINS	1 —
GLADYS	1 —
CONFIDENCES D'HOMMES	1 —
NOTES SUR LA NORVÈGE	1 —
LE FESTÉJADOU	1 —
JE DEVIENS COLON	1 —
Ô MON PASSÉ	1 —
LE MAÎTRE DE L'HEURE	1 —

Droits de traduction et de reproduction réservés pour tous les pays, y compris la Suède, la Norvège et la Hollande.

PARIS. — IMPRIMERIE CHAIX. — 20756-10-97. — (Encre Lorilleux).

HUGUES LE ROUX

NOS FILS

— QUE FERONT-ILS ? —

« *L'Enfant est le père de l'homme.* »
POPE.

SIXIÈME ÉDITION

PARIS
CALMANN LÉVY, ÉDITEUR
ANCIENNE MAISON MICHEL LÉVY FRÈRES
3, RUE AUBER, 3

1897

A

M. FERNAND DE RODAYS

En le remerciant de m'avoir laissé dire dans le *Figaro* ce que j'avais sur le cœur.

HUGUES LE ROUX.

NOS FILS

CHAPITRE PREMIER

DISTRIBUTIONS DE PRIX

Août 1896.

J'écris ces lignes dans une grande ville provinciale, pendant la semaine des distributions de prix. A Paris, où tant d'organismes se superposent, on est averti par les seuls journaux du retour de ces fêtes. En province, elles changent, pour un instant, la figure d'une cité. La semaine des distributions de prix leur fait une

physionomie particulière, — comme la semaine des premières communions. Il y a certaines bottines vernies, certaines redingotes de coupes antiques, certaines plumes blanches, certaines robes de soie, certains chapeaux jaunes aux brides lilas, certains petits garçons frisés, certaines petites filles en jupes de mousseline tuyautée, moitié anges, moitié ballerines, qui ne prennent l'air qu'une fois par an, ces jours-là.

Le bon élève, avec ses cartonnages dorés sous un bras, ses couronnes de laurier, enfilées à l'autre manche, — je sais que l'Université ne distribue plus de papier doré, — fait le tour de la ville. On le mène voir son parrain, les vieux amis, un oncle à héritage. Une modestie d'apparat peut bien orner son front ; de

fait, il est naïvement fier — comme un jeune ânon chargé de reliques. Ses parents, les bonnes gens, marchent à trois pas derrière lui pour jouir de l'effet. L'un et l'autre ont dans le cœur cet attendrissement honnête qui, dans la monotonie un peu plate de tant de vies, réveille un instant l'amour. Comme au temps où ce fils, premier-né, était l'espoir attendu, ils font le même rêve...

... Le mauvais élève est allé à la distribution de prix, les mains dans les poches, parce que le règlement exige qu'il fasse acte de présence. Au moment où il a vu le prix d'excellence de sa classe baisé au front par M. l'Inspecteur d'Académie, il n'a ressenti aucun mouvement d'envie. Il n'a pas formé de ferme propos. La mi-

nute désagréable de la journée, c'est la rentrée au logis. On le grondera, puis son père et sa mère se querelleront, un peu, sur son dos.

L'un dira :

— C'est tout le portrait de son oncle Henri, qui a mal tourné.

L'autre répondra :

— Il n'y a jamais eu que des hommes capables dans ma famille.

Et les deux concluront avec douleur :

— Cet enfant-là finira ses jours sur un échafaud de maçon...

Je ne voudrais pas que mon désir de rassurer la famille du méchant Tom attristât les parents du bon Toto, mais j'ai bien peur que la cérémonie à laquelle ils viennent d'assister ne signifie pas

grand'chose. Dans la vie, ceux qui « gagnent le prix » ne sont pas toujours les écoliers dociles que l'on a vus couronnés sur les estrades. Je le sais, on n'a pas dressé ces statistiques. Nul ne peut nous dire ce que sont devenus dans cette seconde moitié du siècle les élèves modèles de nos collèges. On rappelle que Claude Bernard avait écrit une tragédie, que M. Casimir Perier fut lauréat du Concours général, que M. Armand Sylvestre a passé par l'École polytechnique et M. Marcel Prévost par la régie des tabacs. Ce sont là des exceptions, qui, pour brillantes qu'elles soient, confirment les règles. Si chacun de nous descend en soi-même, contrôle ses souvenirs, il aboutira à cette conclusion assez inquiétante. :

— Ceux que mes parents et mes maîtres me proposèrent jadis pour modèles n'ont guère, comme on dit, « réussi » dans la vie. « Un Tel », l'abonné du prix d'Excellence, a fini fruit sec dans le corps enseignant. « Chose », qui devait entrer à l'École polytechnique, a eu une fièvre cérébrale ou typhoïde dont il est resté taré. « Machin », qui avait emporté un prix au Grand Concours, est mort à l'hôpital après avoir reçu les palmes académiques comme pianiste-accompagnateur du Chat-Noir... Au contraire, ce fantaisiste de X***, qui passait son temps à raccommoder nos montres et à construire des voitures à mouches, est devenu un ingénieur sans brevet. Il fait brillamment sa route. Y***, qui nous photographiait au

collodion humide et vivait avec des mains déshonorées par le nitrate d'argent, est aujourd'hui directeur des téléphones. C'est « un homme de progrès ». Z***, qui avait fondé une société secrète, la « Sainte Bohème », pour résister à la tyrannie des « pions », est devenu conseiller général : l'électeur lui fait les yeux doux. Enfin les douze frères W***, dont pas un n'a fini ses études, passé un examen, conquis un titre de peau d'âne, sont éparpillés sur la surface de la terre, en Algérie, en Sibérie, en Espagne, au Texas. Colons, industriels, ingénieurs ou mécaniciens, ils vivent librement des vies d'hommes.

Ceci est mon expérience.

Contrôlez par la vôtre.

Il ne s'agit pas de soutenir ce détestable paradoxe que le mauvais écolier a plus de chances que son camarade de se tirer d'affaire dans le monde. Le beau mot de Pope : « L'enfant est le père de l'homme », a été écrit pour les bons et pour les méchants. L'écolier qui, tout petit, aura eu le sens du devoir, surtout la faculté d'application et le goût de l'ordre, a des chances de devenir par la suite un citoyen utile. Le fainéant, dont la paresse est faite de mobilité simiesque, de vices précoces, de totale indifférence, sera, après comme pendant le collège, la plaie des siens. Je ne vous ai pas parlé, dans mon énumération, des dégoûtés, des apathiques, que rien n'émeut ni n'amuse. Je vous ai nommé des écoliers qui avaient un pen-

chant, un goût, une décision propre, une individualité, une *initiative*.

Voilà le grand mot lâché. A l'encontre du rêve des socialistes qui voudraient noyer les unités personnelles dans le flot des races, la philosophie, la science, la raison démontrent que ceux-là seuls sont vraiment adaptés à la vie qui trouvent en eux-mêmes le goût et les moyens de développer leur individualité. Il ne faut pas dire « aux dépens » mais « en dehors » de tous. Il n'était pas besoin qu'un Darwin, un Schopenhauer et un Nietzche vinssent au monde pour donner à cette sévérité d'expérience une formule scientifique. Le Bonhomme en avait trouvé l'expression heureuse dans le grand livre de nos proverbes : « Ne t'attends

qu'à toi seul, c'est la commune loi... » Oui, « ne t'attends qu'à toi seul ». Je ne crois pas que l'on puisse donner un meilleur synonyme de ce mot abstrait : « l'initiative ».

Peut-on dire que le bon élève qui descend les marches de l'estrade avec ses cartons dorés sous le bras vient d'être récompensé pour les marques d'initiative, d'originalité, d'individualité qu'il a données dans le cours d'une année d'études ?

C'est la pratique des vertus tout opposées qui l'a conduit aux honneurs. On couronne en lui la docilité parfaite, l'obéissance à la règle, à toutes les règles, l'exactitude, la mémoire, ce qui est soumission, facilité moyenne, reflet. Toutes nuances gardées, il rappelle ces natures

timides que le monde effrayait jadis et qui entraient dans un couvent pour ne point courir les risques de la vie.

Le couvent où le bon élève entrera, c'est une école spéciale, à la sortie de laquelle il sera fonctionnaire, ou, s'il n'a pu s'élever plus haut que la peau d'âne des diplômes, employé de ministère, — enfin quelqu'un qui n'aura pas à faire montre d'initiative et qui « s'attendra à un autre », à l'État. J'admire parfois les bourgeois qui se fâchent quand ils voient que les ouvriers appellent l'avènement de l'idéal socialiste ! M. Prudhomme, qui souhaite pour son fils la tutelle, et, plus tard, la retraite de l'État, vit du même songe que la clientèle des députés socialistes.

Cette inquiétude du destin des fils que nous avons mis au monde et qui, ne pouvant être tous polytechniciens, professeurs, médecins, avocats, journalistes ou bureaucrates, ne sauront point se tirer d'affaire seuls, qui retomberont, fruits secs, sur les bras de leurs parents, limite, plus que tout le reste, le nombre des naissances, dans cette classe bourgeoise qui semble frappée de stérilité. Cela ne coûte pas trop cher d'élever un fils jusqu'à vingt ans. C'est un compte que nous pourrions établir au cours de ces pages. L'enseignement des lycées est à si bas prix que nous pouvons faire un homme à peu de frais. Ce qui est insoutenable pour le père, c'est la perspective de voir sa vieillesse encombrée par la maladresse ou la niai-

serie de fils lesquels ne sauront que manger les fonds qu'on leur confie, les dots qu'on leur verse, et vivre aux crochets de parents qui avaient gagné leur repos.

Au moment des fêtes du Couronnement je me trouvais à Moscou, dans le cabinet d'un haut fonctionnaire des affaires étrangères russes.

Ce diplomate me dit :

— Les sincères amis de la France sont effrayés, quand, chaque année, ils lisent les statistiques de dépopulation. C'est là pour vous qu'est le péril. Vous autres écrivains, vous ne devez pas vous lasser de le répéter. Si les Français veulent que l'on ait confiance en eux, ils doivent prouver, tout les premiers, qu'ils ont foi dans l'avenir de leur race.

Au nombre des motifs qui empêchent la classe bourgeoise d'envisager l'avenir avec une confiance robuste, il y a sans doute des inquiétudes d'argent. J'y vois aussi le peu de foi qu'elle a dans l'initiative de ses fils, dans les ressources de vie qu'ils trouveront en eux-mêmes. Autour de nous des nations prospères appliquent tous leurs soins à développer chez le jeune homme cette initiative-là. Il serait peut-être intéressant de voir comment elles s'y prennent.

CHAPITRE II

LES FILS DE L'ALLEMAND

Il est aussi vain d'exalter systématiquement les étrangers à nos dépens, que de refuser l'admiration, — par préjugé de chauvinisme, — à ce qui est grand hors de chez nous. Dans cette discipline lorsque l'on considère l'éducation allemande, il faut tout d'abord reconnaître que nos voisins, autant, peut-être plus que nous, ont été des dévots de l'idéal et de la culture classique.

Cela tient à un état politique dont tout le monde a des notions.

En Allemagne, la bourgeoisie est une classe nouveau-née. Elle plonge ses racines immédiates dans la catégorie des « marchands », dans la boutique de détail. D'autre part, l'orgueil aristocratique de la classe militaire empêche que, comme chez nous, elle tienne le haut du pavé. Elle s'est donc tournée vers les professions libérales ainsi que vers un moyen d'anoblissement. En France nous avons connu un temps où le paysan souhaitait faire de son fils un curé afin qu'un des siens s'assît à la table du château. Le lustre de cet honneur rayonnait sur la famille entière. L'épicier allemand, le marchand de « Conditorei » ou de « Délicatessen »,

qui a dû faire de son fils aîné un marchand, comme lui-même, envoie son cadet à l'Université. Si la famille arrive à posséder un « docteur », il lui semble que, tout entière, elle a gravi quelques échelons de la fameuse « échelle sociale ». De même, en Chine, quand un candidat reçoit le bouton de mandarin, tous ses aïeux sont, dans sa personne, officiellement anoblis.

La prospérité qui a suivi la guerre avait encouragé cette manie. Le nombre des candidats, pourvus d'un titre et sans moyens d'existence est, à cette heure, si formidable, que l'idéal de l'éducation classique semble en Allemagne à la veille de faire banqueroute pour avoir eu trop d'adorateurs.

J'ai recueilli là-dessus les confidences d'un illustre professeur de philologie qui avait bien voulu m'introduire dans les réunions privées de ses élèves. Il y avait là des jeunes gens qui étudiaient notre argot, des patois provinciaux dont nous nous contentons de sourire ; on distinguait dans cette assemblée le bas-normand du cauchois.

— Que ferons-nous de tous ces philologues ? me disait le maître. Nous n'avons pas de chaires à leur donner, et, s'ils enseignent comme privat-docents, on ne leur trouvera pas d'élèves !

J'ai pu constater d'autre part l'exactitude de ce propos désolé :

— En Allemagne, nous n'avons guère de famille bourgeoise qui, à chaque géné-

ration ne nous donne un docteur en médecine.

Conclusion d'un sceptique qui, après une honorable beuverie, me ramenait au logis, sous les étoiles :

— En Allemagne la manie classique fait plus de victimes que la diphtérie unie à l'influenza.

Heureusement pour le marchand de « Conditorei » dont je parlais tout à l'heure, le désir, le moyen de coiffer un de ses enfants d'une casquette d'étudiant, lui sont venus après que déjà les aînés de la famille avaient passé par le moule des écoles où l'enseignement pratique, la culture commerciale les ont façonnés aux luttes de la vie « réelle ». Les petits bourgeois français qui ver-

raient comment vit ce père de famille, le bien-être qu'il se donne, la dépense qu'il se permet, le dimanche, dans les parties de campagne, seraient scandalisés de son insouciance de l'avenir. Ils diraient :

— Ce père n'économise pas pour ses enfants !

Non, il ne songe pas à les soutenir plus tard. Il dépense largement pour eux pendant les années où il peut les entretenir à l'école. Ensuite il trouve juste qu'ils volent de leurs propres ailes et qu'ils se tirent d'affaire.

D'autre part quel est l'état d'esprit de ce jeune Allemand à cette minute où, les portes de l'école étant fermées derrière son dos, le champ de l'activité lui est ouvert ?

Comme il n'a point passé les examens

qui donnent droit au volontariat, il sent que les trois années du service militaire pèseront lourdement sur ses épaules. C'est un obstacle à ces voyages qui, au début de la vie commerciale, achèvent l'éducation, donnent à l'employé une valeur individuelle. On voit donc, en Allemagne, une multitude de tout jeunes gens, déjà entrés dans les affaires, qui prennent sur leurs jours de congé, sur leurs nuits, pour préparer, seuls, avec des livres, cet examen difficile. On sait que les jurys sont rigoureux, que la proportion des admissions est très faible. Cela ne décourage pas. Dans son patient labeur l'étudiant volontaire est soutenu par trois motifs très forts chez lui : son respect du savoir, le désir de voyager, le

rêve de conquérir, par la suite, un grade dans la landwehr.

Comme il est persévérant, le jeune homme finit par réussir. Il sert. Le voilà quitte de ses devoirs envers la patrie; il peut songer à soi-même.

Que « vaut-il » ? à cette minute, pour se servir d'une expression que les Anglais sont en train d'emprunter aux Américains, et qui met l'homme dans une balance comme un sac d'or ?

— L'Anglais, me disait un professeur de droit teuton, lequel est bon philosophe, sort de chez lui avec un capital et l'esprit d'entreprise; l'Allemand, avec une vraie richesse de savoir. Le *premier conquiert le monde par l'orgueil; le second, par la modestie.*

Cette formule est excellente, il la faut développer.

Ce n'est pas l'initiative qui est la qualité caractéristique de l'Allemand. Il est bien plutôt obéissant et soumis à la règle. Cette docilité est un effet de la longue misère politique où il à vécu, sous la domination de tyrans féodaux qui, rois, ducs, ou princes-évêques, confondaient l'exercice légitime de l'autorité avec le pur caprice. La prédominance de l'élément militaire, la rigueur de la discipline (elle est admirable même dans les partis politiques d'opposition, chez les socialistes, etc.), entretiennent dans les masses cette vertu qui fait les peuples forts. D'autre part, si l'Allemand n'invente guère, il est merveilleusement imi-

tateur. Son esprit pratique démêle vite ce qui est profitable dans les initiatives de ses voisins. Il se dit en-soi-même :

— Là ou un autre homme a entrepris avec succès, je puis réussir par la patience. Un jour, je serai son concurrent, et, ce jour-là, on me préférera à lui, car j'offrirai mon travail, le produit de mon travail à meilleur marché, étant modeste et capable de limiter mes besoins à mes ressources.

J'ai eu l'occasion — dans une industrie bien particulière, celle des « artistes de cirque » et des « numéros exceptionnels », — de constater le triomphe de cette persévérance et de cette méthode d'imitation. Autrefois j'ai passé plusieurs années à étudier cette tribu d'hommes,

remarquables par la sélection de qualités physiques et morales qu'ils accumulent, (la sobriété, la patience, l'énergie, la persévérance quotidienne), par les acquisitions qu'ils ont faites dans le perpétuel voyage (facilité à parler les langues, instincts d'observation et d'orientation). Comme ici les gains sont considérables, (beaucoup de ces artistes cosmopolites sont payés mille, deux mille, quelques-uns jusqu'à quinze mille francs par mois), la concurrence est formidable. Toute invention est guettée, contrefaite. On ne peut prendre un brevet pour une nouvelle « passe » de barre fixe, pour un « boniment » de clown. Dans ce double ordre d'idées de la parade et de l'exercice de force, l'Allemand n'invente pas, mais dès

qu'une nouveauté brillante se produit dans un cirque, par l'initiative d'un acrobate français, anglais ou italien, on est assuré que, l'année suivante, un Allemand lui fera faire, à moitié prix, le tour du monde. Je choisis à dessein cet exemple emprunté à la concurrence des aptitudes physiques, parce que, en dehors de la culture accidentelle du savoir, il met en lumière le caractère même de la race.

A ces qualités naturelles d'observation et de persévérance, qui sont natives chez lui, le jeune homme allemand ajoute un réel savoir et le respect du savoir. Rappelez-vous la cuisinière allemande que vous avez eue à votre service. Dans son buffet d'office elle cachait une grammaire de Noël et Chapsal. Elle l'ouvrait à côté

de sa casserole. Il ne lui suffisait pas de bien orthographier le français : elle ne voulait pas commettre des fautes contre la syntaxe. Si, au hasard d'une tournée de vacances, descendant le Rhin, vous débarquez à Bonn ou à Heidelberg, vous ne pourrez vous faire une idée de la vie universitaire allemande, de la piété de respect dont les maîtres sont entourés par ces étudiants, un peu bruyants, trop enclins à vider des brocs et à s'estafiler le visage avec des sabres inoffensifs. Mais entrez dans les cimetières. Vous aurez la stupéfaction de retrouver, en bronze, en marbre, en médaillons, en statues, sur les tombes, tous les maîtres de philologie, de minéralogie, etc., qui consumèrent leur vie à instruire ces jeunes

gens. La gloire de beaucoup d'entre eux n'a point franchi le Rhin. Ce n'est donc pas le génie que l'on honore en leurs personnes : c'est le savoir. L'Allemagne élève des statues à ses vieux professeurs, comme la Grèce antique en dressa pour ses athlètes.

Ce que le jeune Allemand, le fils du marchand de « Conditorei », sait, quand il débute dans la vie d'affaires, lui ouvre tout de suite les grandes routes du monde. La géographie commerciale et la connaissance pratique des langues vivantes (l'anglais d'abord, et en seconde ligne le français), lui permettent de s'orienter, selon son aptitude et ses désirs. Étant modeste et respectueux du savoir, il ne s'imagine pas qu'il est bon à tout. Au

contraire, il est intimement persuadé qu'il lui faut tout apprendre, et que l'école n'a été qu'une préparation, très générale, à l'étude d'une connaissance particulière. Dans cette pensée, il quitte son pays. Il n'a pas décidé d'avance s'il y reviendrait ou si, pour toujours, il se fixerait à l'étranger. Son rêve n'est pas de devenir riche, mais seulement de subsister. Il sait qu'il y réussira. Le reste est dans la main de la fortune.

Ceci a fait, même chez nous, le succès de l'employé de commerce allemand : ses prétentions sont infiniment modestes, sa docilité commode, son assiduité unique. Il comprend et il écrit les langues. S'il n'a aucune connaissance technique de l'industrie ou du commerce que son pa-

tron exerce, il accepte, souvent pendant des mois, même pendant une ou deux années, de travailler sans gain. Toujours l'estime du savoir. L'Allemand se considère comme un apprenti tant qu'il n'est pas sûr de soi-même.

Cependant il faut vivre. C'est donc le père, le marchand de « Conditorei », voire l'ancien patron de l'employé, qui fait les frais de cette avance. Plus tard nous verrons quels torts cette pratique a causés aux négociants français ; mais elle est merveilleusement profitable à l'extension du commerce allemand. L'employé qui, après ce stage, retourne au pays, emporte une partie de la clientèle de ses anciens patrons. Celui qui reste à l'étranger finit par devenir, dans la

maison de son patron, un homme indispensable. On lui donne une part dans les bénéfices, à la fin on l'associe.

C'est ce qui se passe dans les colonies, dans les États d'outre-mer, où l'Anglais et l'Allemand se trouvent en contact. L'Anglais a quitté son île pour fonder au loin un comptoir. Il est né patron. Il a l'audace et les ressources. Il ne s'assimile pas les idées des autres et n'apprend pas facilement les langues. L'Allemand a été créé et mis au monde pour lui servir d'employé. Les qualités de l'un complètent celles de l'autre, leurs défauts font la balance. Associés, ils sont actuellement invincibles.

Je viens de crayonner ici, en quelques traits, l'histoire de l'Allemand qui sort

de son pays, qui est en train de conquérir le monde par l'absence totale d'amour-propre, par la sobriété, le savoir pratique, sans génie, sans audace, sans argent. Son exemple me semble admirable. Je ne l'ignore pas, il existe un autre Allemand qui a réussi à devenir officier de réserve, qui est d'une vanité bouffonne, qui dépense par jactance tout ce qu'il gagne, et qui boit comme un vainqueur. Je ne m'occupe pas de ce type qui a été suffisamment décrit. L'employé de commerce allemand travaille pour la grandeur de l'Allemagne. Je voudrais voir grandir chez les miens les mérites qui reluisent dans sa personne modeste.

CHAPITRE III

LES FILS DE L'ANGLAIS

La lecture des *Notes sur l'Angleterre* de Taine et de quelques livres qui, chez nous, ont été très commentés, comme *Saint Winifred et le Monde des écoliers*, ou encore, la *Vie de collège en Angleterre*, par M. Laurie, ont familiarisé tout le monde avec les mœurs scolaires d'outre-Manche. Je rappelle, seulement pour mémoire, qu'au sortir de la « nursery », c'est-à-dire au lendemain du jour où il est capable de

s'habiller seul et de se laver proprement, le jeune Anglais quitte sa famille. Il n'y rentrera plus que pour les vacances de Noël et de la Saint-Jean. Dans quelque collège de campagne, en plein champ, en plein bois, il va chercher l'éducation nationale, donnée en commun, qui forme le sujet anglais pour un but défini : la conquête commerciale du monde, par des méthodes qui appliquent à l'humanité les procédés d'élevage des entraîneurs de chevaux de pur sang.

Des statistiques récemment publiées ont prouvé en quelle défaveur l'internat des maisons universitaires est tombé chez nous. Les seuls parents qui se résignent à mettre leurs fils dans ces casernes (on pourrait dire dans ces prisons), cèdent à

la nécessité. Ce sont les fonctionnaires qui partent pour de lointains pays, les personnes qu'une industrie ou un commerce — qui ne peuvent être déplacés — retiennent dans une solitude de campagne. S'il s'agit d'une bourgeoisie qui estime l'éducation autant que l'instruction, l'enfant est placé de préférence entre les mains des éducateurs religieux. On redoute pour lui l'étiolement des grandes villes où l'air est mesuré à la vie, l'espace aux jeux. On a constamment devant les yeux ce type classique du potache interne, qui a grandi déjeté, avec un dos en lutrin, la tare manifeste de ses vices précoces.

Les Anglais sont d'avis que les jeunes garçons, comme les poulains, doivent être élevés librement dans la campagne. Ce

n'est pas seulement matériellement, mais moralement que le milieu des villes est corrupteur pour l'enfance. Nous avons aujourd'hui une ligue contre la licence des rues. Sa tâche est belle sans qu'il lui faille tomber dans les excès du puritanisme pour expliquer l'utilité de son existence. Mais enfin, on ne peut exiger que les hommes qui écrivent, qui dessinent ou qui s'amusent aient toujours cette pensée présente à l'esprit :

— Gare à nous ! les enfants nous regardent !

Il est plus juste et plus pratique d'éloigner l'enfant des grandes agglomérations, de le faire élever dans de saines solitudes où il n'y a ni affiches sur les murs, ni journaux pour rire accrochés aux volets

des kiosques, ni boutiques de libraires qui enveloppent négligemment dans le même paquet *Faublas* et le *Discours sur le style.*

A cette fièvre cérébrale et sensuelle que développent chez nos écoliers l'apothéose, partout visible, de la femme, et les rivalités pour sa conquête, l'éducation anglaise substitue la concurrence des jeunes gens dans les exercices de force.

Nous avons cru imiter leurs jeux. Certes, l'effort en est bon, mais combien inhabile! L'Université a fait comme ces anciens féodaux qui, à des jours déterminés, exigeaient que le peuple se réjouît. Elle ne pouvait installer le jeu dans les cours de ses casernes, ni lui laisser ce qui est tout son attrait, la spontanéité et la liberté. Il fallait aller le chercher loin, à certains

jours, à certaines heures indiqués par le règlement. Ce n'était qu'une classe de gymnastique, sous le contrôle des maîtres. On admettait à la rigueur que l'on changeât le rudiment pour le foot-ball, mais non la discipline pour l'initiative.

Cette initiative, l'éducation anglaise l'abandonne à l'écolier. Le règlement de l'école est celui du gymnase antique. La journée est également partagée entre la gymnastique et la musique (entendez, tous les arts et toutes les sciences des Muses). Les classes ont lieu le matin, l'après-midi est réservé aux jeux. Le jeune Anglais ignore ce que nous appelons l'« étude », c'est-à-dire la classe silencieuse où, sous la surveillance d'un maître muet, on écrit les devoirs, on apprend par cœur

les vers et les proses. Il doit arriver au professeur avec des leçons sues, des devoirs nets. Mais il est libre d'accomplir ce travail quand et où il veut. S'il lui plaît d'étudier son Homère couché dans le foin et sa géométrie sur un arbre, nul ne s'y oppose. Son temps est à lui comme son argent. Il l'administre à son gré. On le rend responsable de l'emploi de ce trésor. On le juge seulement sur le résultat.

De bonnes gens diront :

— Mais que deviennent avec cette liberté les études classiques ?

Il est sûr que la majorité des jeunes Anglo-Saxons jouissent d'une culture générale médiocre. Ils sont tout à fait incapables, quand ils visitent un musée,

de vous dire, sans consulter le livret des tableaux :

— Cette toile représente l'empereur Alexandre le Grand à la bataille d'Arbelles.

Ils continuent, après le collège, à développer leur personnalité librement, dans le sens de leurs goûts. Vous rencontrez un grand fabricant de savon qui lit Homère pour son agrément et qui est membre d'une association de recherches microscopiques. Il se désintéresse complètement de la culture latine et ne prend aucun intérêt dans les découvertes de la photographie. Il ne se préoccupe nullement de savoir si ses voisins le trouveront baroque. Il n'est pas Français et condamné à tout faire comme tout le monde, sous

peine d'être traité d'« original ». Il est Anglais, il suit sa pente.

Ce système d'éducation a donné de si bons résultats que l'Anglais, quand il fait le tour du monde, l'emporte dans ses malles. Sa Majesté l'Impératrice Eugénie m'a conté cette anecdote caractéristique. Il s'agit cette fois de l'éducation des filles.

L'Impératrice accomplissait en Zoulouland ce douloureux pèlerinage qu'elle fit dans l'intérieur du pays jusqu'à cette place où son fils était tombé sous les lances. Aux étapes de la route elle recevait l'hospitalité des rares colons. Dans une ferme-fort elle avait été accueillie, fort respectueusement, par des Anglais, qui, gens indépendants et pratiques, demandèrent au retour :

— Nous avons une petite fille de douze ans. Elle est née sur la ferme. Le moment est venu pour elle d'aller achever son éducation en Angleterre. Il y a longtemps que nous cherchons une occasion. Voulez-vous vous charger d'elle ?

Quelle que fût la mélancolie du voyage, l'impératrice ne voulut pas refuser le service qu'on lui demandait.

— Et cette enfant, disait-elle, fut la seule distraction que pouvait accepter ma douleur. Quand nous arrivâmes à la côte, la mer qu'elle n'avait jamais vue, les lumières du port qu'on apercevait de loin, lui causèrent un étonnement extraordinaire. Elle demandait : « Se peut-il que Londres soit plus grand que ce que nous voyons là ? » Cependant, je l'avais

trouvée dans sa ferme du Zoulouland en petits tabliers Greenaway. Elle jouait au tennis, elle prenait son lunch et son thé, ses parents avaient fait venir pour elle, dans des boîtes, toutes les habitudes de la patrie.

C'est cela qui est la force de cette race. L'Anglais est élevé pour emporter l'Angleterre à la semelle de ses souliers.

Sa femme se tient prête à le suivre au bout du monde. Elle est surtout destinée à faire une compagne à l'homme. L'expérience a prouvé aux Anglais que les seules colonies qui prospèrent sont celles où l'on ne campe pas entre hommes, mais où la femme a suivi le mari pour créer un foyer. Dans cette maison où le mobilier, la nourriture, les habitudes, la

langue qu'il parle, rappellent à l'homme la mère patrie, il ne souffre pas de l'exil. Viennent les enfants que l'on ne peut élever en pays chaud, pas même aux Indes, sans les exiler dans la montagne, la femme anglaise ne quittera pas son mari, le jour où la séparation sera devenue nécessaire. Ce sont les enfants qui partiront ; elle demeurera. Elle ne s'est pas mariée pour élever une couvée, mais pour faire compagnie, pendant toute la vie, à un homme librement choisi.

C'est une mère spartiate. Elle met des fils au monde non pour elle-même, mais pour perpétuer la grandeur de la race anglo-saxonne. Je sais bien que beaucoup de ces nombreux enfants ne seront pas élevés. Le « tub » d'eau froide est un autre « céadas »

où s'engloutissent les sujets délicats, — mais ceux qui résistent sont trempés pour la vie.

L'éducation anglaise n'a pas voulu que la mère donnât à ses enfants en bas âge ces premiers soins qui amollissent le cœur et doublent l'instinct maternel d'une tendresse de nourrice. Elle a créé pour ce ministère un rouage qui nous manque, la « nurse ». Ce n'est pas une institutrice, et ce n'est pas « une bonne » : c'est une éducatrice qui préside au lavage et inculque à l'enfant les habitudes d'un gentleman. Elle lui enseigne à manger comme un homme bien élevé, à saluer, à prier, à lire et à écrire. Elle se lève, elle prend ses repas avec lui, elle le promène par tous les temps. Elle accomplit toutes ces besognes du dégros-

sissement de l'enfance où les parents de chez nous usent parfois toute leur autorité, au moins une partie de leur patience.

Et la mère anglaise, qui a vu son enfant une fois par jour quand il était petit, trois fois par an quand il était écolier, accepte facilement, quand le fils est fait homme, les séparations où les nôtres se refusent.

Je prie ceux qui lisent ces lignes, et qui peut-être en sont froissés, de songer que je suis moi-même un père infiniment tendre. Je connais, comme les meilleures, ces joies de la vie de famille, où parents et enfants se réunissent, aux heures douces et dans les tourmentes du chagrin, pour mettre en commun leurs cœurs.

Mais je voudrais m'élever, et d'autres

avec moi, jusqu'à ce point où l'on aime sans égoïsme. Nous avons, nous bourgeois, mission de former une génération d'hommes qui résistera à la poussée des autres races, et, par la supériorité de son action légitimera les privilèges indispensables de notre caste. Il ne semble pas que ces soldats de la bataille moderne puissent continuer d'être élevés d'après l'idéal et les traditions d'autrefois. La vie de famille, la chère vie du foyer, avec tout ce qu'elle comporte de pusillanimité affectueuse, ne convient plus à des hommes qu'il faut créer indépendants et forts. Eh ! oui, indépendants, — je le dis d'un cœur qui saigne, — même de nos tendresses.

CHAPITRE IV

CEUX D'OUTRE-MER

On conçoit que, dans le cadre d'un si petit livre, il ne soit pas possible, d'analyser les différentes méthodes d'éducation qu'emploient ceux du Nouveau Monde pour former un homme, exactement adapté au milieu si particulier où il lui faudra vivre. Ici l'absence de tradition laisse la place à toutes les initiatives, et les Américains ont le goût des essais. J'aime mieux, selon un procédé que

Taine a recommandé à ses disciples, résumer ces tendances dans la monographie d'un sujet qui me paraît un reprétant typique des tendances de sa race.

On remarquera que je choisis non un Américain né aux États-Unis de parents déjà installés sur le sol, mais un Anglo-Saxon qui passa la mer parce que les usages de son pays mettaient des entraves à la libre expansion de sa personnalité. Ces Américains-là sont pour nous les plus intéressants de tous ; car c'est un acte de choix et non un accident de hasard qui fait d'eux des citoyens du Nouveau Monde.

Le contemporain dont je veux esquisser ici la biographie, — pour le moins aussi romanesque que la vie de Dickens, — est connu en France du public des lettrés.

La *Revue des Deux Mondes* a publié un roman de M. Franck Harris, l'*Idylle moderne*. Pour ceux qui ne connaissent point ce petit chef-d'œuvre, je rappelle que Frank Harris est, à cette heure, en Angleterre, un écrivain dont le nom se lève comme un drapeau autour duquel on se bat.

Il sort d'une famille de marins où l'on vivait du péril de la mer et du respect de la Bible. Tout petit, un jour de tempête, comme Franck naviguait à bord du navire paternel, un jeune officier, qui faisait le quart sur le pont, descendit au rapport, dans la cabine du capitaine :

— Comment est la mer ? demanda le vieux marin.

— Mon commandant, dit l'officier, elle ne peut pas être pire !

Le père de Frank Harris haussa les épaules, puis, se tournant vers son fils, il prononça :

— Mon enfant souviens-toi que tu viens de voir un homme si fou, qu'il croit qu'il y a une limite à la puissance de Dieu !

Frank Harris devait retrouver au collège les mêmes excès de piétisme. Il était proposé pour une bourse de grec à l'Université ; mais, dans sa composition d'instruction religieuse, ayant eu à conter l'histoire de Jacob, il traita le patriarche de « filou ».

Le directeur du collège le fit monter dans son bureau.

— Vous repentez-vous ? demanda-t-il.

— Non, répondit l'enfant.

— Alors je vais vous battre.

Après les coups de canne obligatoires, qui furent supportés avec stoïcisme, le directeur dit encore :

— Maintenant, vous allez vous mettre à genoux avec moi et demander pardon à Dieu.

— Je veux bien prier, répondit Frank Harris, mais je ne demanderai pas pardon, parce que j'ai dit la vérité.

Le même soir, il s'enfuit de l'école, sans argent, sans bagages. Il se cacha à bord d'un steamer qui partait pour les États-Unis et il attendit qu'on fût au large pour sortir de sa cachette. Il charmait les loisirs de la traversée en récitant aux passagers de troisième classe des vers de Shakespeare, qu'il déclame, encore aujourd'hui, d'une façon admirable. Les

voyageurs des secondes entendirent parler de ce drôle de petit garçon. Ils firent une collecte pour payer sa place et l'empruntèrent à leurs voisins. Par cette voie, la réputation du jeune récitateur arriva jusqu'aux oreilles des ennuyés de la première classe. Leur curiosité était piquée : ils enlevèrent Harris aux petites gens des deuxièmes. Ainsi l'enfant finit sa traversée sur le divan d'une cabine de luxe où un gros négociant de New-York lui offrit l'hospitalité.

— Je vois, dit cet homme pratique, que vous êtes un garçon intelligent. Voulez-vous que je vous donne une place dans mon bureau ?

Frank Harris remercia. Mais il n'avait pas quitté le collège pour subir tout de

suite un autre maître. Il voulait — le mot est de lui — « faire sa vie lui-même ». Au débarquement il s'arrangea pour glisser entre les mains de son nouvel ami.

Le matin même de son arrivée, comme il battait les rues de New-York avec quelques schellings en poche, il s'arrêta pour causer avec un petit décrotteur qui cirait des bottes au bas d'un pont.

— Pourquoi, demanda Harris, vous mettez-vous-là? La place est meilleure au pied du réverbère.

— C'est vrai, répondit l'enfant, mais il y a un nègre de vingt ans qui s'installe là tous les jours. Si je prenais sa place, il me battrait.

— Laissez-moi vos brosses pour une matinée, dit Frank Harris.

Et il s'installa à la place qu'il jugeait la meilleure.

Le nègre arriva, une heure après, et, tout d'abord, il empoigna, par son grand col, ce petit garçon bien mis.

— Voulez-vous boxer? dit Frank; si vous me battez je vous cède la place.

Une « couronne » de passants s'était formée autour des deux champions, et un grand gars d'Irlandais dit à l'oreille d'Harris :

— Croyez-vous que vous tiendrez?

— Oui. Il est plus grand que moi, mais je suis mieux nourri.

— C'est bon ; je vais parier pour vous et pour moi. Nous partagerons la somme.

Au bout d'un quart d'heure, le nègre était battu et l'Irlandais remettait à Har-

ris une soixantaine de schellings pour sa part.

Après qu'il eut aidé l'enfant à laver ses blessures, il lui demanda :

— Vous savez bien calculer ?

— Sans doute.

— Eh bien ! voici ce que je vous propose. Je suis intendant d'un grand hôtel, et approvisionneur. Ça m'ennuie de faire les comptes. Vous vous en chargerez. Je vous donnerai tant par mois.

Harris attendit une vingtaine de semaines pour acquérir la preuve que l'Irlandais volait abominablement ses patrons. Alors, preuves en main, il alla les trouver :

— Votre intendant, leur dit-il, se grise tous les soirs et il vous pille. Donnez-

moi son emploi. Je le remplis depuis des mois. Je demande aussi un intérêt dans les économies dont je vous ferai profiter.

Les patrons acceptèrent. Harris resta dans cette place jusqu'au jour où il eut économisé assez d'argent pour faire son rêve vivant. Il partit pour l'Ouest, acheta dans un placer un champ qui semblait riche. Mais ce fut un voisin qui, à côté de lui, trouva le filon d'or, d'où la fortune. Il faut espérer que les contes, sobres comme du Maupassant, où Harris a décrit cette vie de l'Ouest seront quelque jour traduits en français. On y verra non plus le mineur sentimental que d'autres ont peint, mais la bête de « struggle » avec sa proie entre les ongles. Ce sont là des pages qui méritent de vivre.

Le jeune homme allait alors sur ses vingt ans. Ruiné par cet échec, il se fit cow-boy, gardeur de vaches, dans l'État de Kansas. Le seul lien qu'il eut conservé avec le passé était un traité d'Herbert Spencer. Toujours il le portait sur lui ; il avait fini par le posséder par cœur.

Plus d'une année s'était écoulée depuis que l'ancien lauréat de grec veillait sur les troupeaux dans la solitude, quand le hasard le fit assister à un meeting en plein air. Un orateur de Boston, accompagné d'un avocat du pays, y prenait la parole sur une question qui intéressait les éleveurs. On écoutait dans le silence, lorsqu'une voix cria :

— Tout cela, ce sont des bêtises !

On se retournait pour voir qui avait parlé, et, au nez de ce jeune gardien de vaches, tout brûlé du soleil, coiffé de son grand chapeau, qui se permettait de critiquer en ces termes un orateur de Boston, les rires éclatèrent. Mais Harris était nourri de la logique de Spencer ; il apportait dans la discussion l'énergie qui, autrefois, l'avait fait triompher du décrotteur nègre. Il escalada la tribune et lança :

— Je vous reconnais bien là, hommes libres, Américains, qui jugez les gens sur leur habit et sur leur chapeau !

On écouta en silence. L'orateur de Boston fut hué, et l'avocat qui lui avait servi de conseil demanda au cow-boy :

— Mon ami, laissez donc là vos vaches

et associez vous avec moi. Je suis très fort en droit, vous avez une parole qui s'impose. A nous deux nous serons irrésistibles.

L'affaire fut conclue le jour même, et, pendant plusieurs années, l'avocat prépara les dossiers des procès que plaidait Frank Harris. La réputation des deux amis s'étendait dans toute la région. L'argent affluait dans leurs mains. Il semblait que Frank Harris fût pour toujours fixé dans le Kansas.

Un hasard le remit en route.

Un jour qu'il était entré chez un libraire, il ouvrit un livre français, de critique moderne ou d'esthétique. Il en lut plusieurs pages avec une émotion grandissante. Les mots lui étaient toujours intel-

ligibles; mais c'étaient les idées qu'il ne comprenait plus, ces pensées où, dans des formules de prescience et de beauté, le Vieux Monde condense sa philosophie des évolutions futures. Les larmes vinrent aux yeux du jeune orateur. Quand il sortit de chez le libraire, sa résolution était prise. Malgré les supplications de son associé, il se fit rendre sa part de bénéfices et il partit pour l'Europe, pour Paris.

Il avait fait deux tas de son argent liquide : il voulait dépenser la première part dans le plaisir, parce qu'il avait de l'entrain de jeunesse et cette conviction que c'était là un moyen rapide de se mettre au diapason d'une civilisation inconnue. Quand ce premier appétit de divertissement fut passé, Frank Harris décida

d'essayer du travail. Il ne sortit plus de la Sorbonne ni du Collège de France. Mais, avec cette bonne foi que toujours il a eue en face de soi-même, il reconnut vite que cet enseignement lui échappait.

La vie d'action qu'il avait menée l'avait trop éloigné de ces spéculations de la pensée pure, de ces résumés, de ces idées générales qui sont un fruit facile de la culture française. Donc il quitta Paris à regret, pour une Université allemande, où l'enseignement plus particulier était borné par un horizon défini. Il y prit son doctorat de grec, et, par cette porte, rentra dans la pensée du Vieux Monde, dont il s'était volontairement exilé.

Quelle sera la forme dernière que prendra l'activité de cet homme complet,

qui est également doué pour la vie d'affaires, pour la vie politique et pour la vie de lettres, qui déjà a commencé de réformer dans son pays l'écriture de prose? On ne peut le prévoir. La dernière fois que je l'ai vu, il m'avait invité à venir ramer avec lui sur la Tamise. La dernière fois que j'ai entendu parler de lui, il venait de partir pour le Transvaal. Sa dévorante activité n'est pas encore lasse de batailler, d'ameuter des haines, de créer des mouvements. A supposer que, après tant d'aventures, il finisse dans la peau d'un homme de lettres, jamais il ne concevra une forme d'art où le rêve et l'action seraient séparés.

Il est bien entendu que je ne propose pas cette existence un peu tumultueuse

comme un exemple que je voudrais voir suivre par nos bacheliers. Nous sommes ici devant l'éruption, presque volcanique, de cet instinct d'initiative qui est si refroidi chez nous. Mais il me semble qu'il éclaire l'horizon de ces solitudes, où ceux qui veulent être « leurs pères à eux-mêmes » vont essayer la vie libre.

CHAPITRE V

MARCHANDS ET BOURGEOIS

La monographie de ce jeune Anglo-Saxon qui, destiné par ses parents au collège d'Oxford, abandonne ses études, de sa décision privée, pour aller gérer la boucherie d'un grand hôtel américain puis garder des bœufs dans l'Ouest, me valut des lettres de pères de famille quand je la publiai dans un journal. Quelques-unes étaient sévères :

« Apprenez, monsieur, — disaient en

substance ces honnêtes gens, — que la bourgeoisie française ne procrée pas des fils pour en faire des intendants et des vachers... »

J'aurais conté que mon jeune colon s'était fait épicier ou marchand d'habits que mes correspondants auraient tout de même secoué la tête. La bourgeoisie française ne sait pas trop où elle va, mais sûrement elle a oublié d'où elle sort.

Que signifie-t-il, je vous en prie, dans son acception étymologique la plus ancienne, la plus large, ce mot de « Bourgeois »?

Le « bourgeois », c'est l'homme du « bourg », l'homme de la ville, opposé à l'homme des champs.

Dans la solitude des campagnes de jadis, le paysan est livré à lui-même. Il faut qu'il se suffise, qu'il bâtisse sa maison, fabrique ses outils, transporte sa récolte. A la ville où l'on est groupé, le travail se divise ; la division crée des catégories ; la catégorie a tôt fait de hiérarchiser des castes. Le « bourgeois » devient bien vite distinct de l'« artisan ». C'est un homme qui fait exécuter par d'autres les besognes serviles de son état. Sa véritable originalité, c'est d'être un intermédiaire entre celui qui travaille la matière brute et celui qui l'achète ouvrée. Il est un « marchand ».

Si vous voulez vous faire une exacte image de ce que fut dans le passé cette bourgeoisie de la boutique, voyagez un

peu en Europe. Allez, par exemple, en Russie, où la bourgeoisie n'existe pas encore. Visitez les marchands de Moscou, les petits et les gros, vous verrez sur le vif comment une bourgeoisie achète à beaux deniers ses privilèges, comment elle passe de l'ombre au soleil, comment le fils du drapier devient le « bourgeois gentilhomme ».

— Votre père, monsieur, n'était pas drapier, mais il avait du drap chez lui, et, comme il était fort complaisant, il en cédait, pour de l'argent, aux personnes qui lui en demandaient.

Voilà les précautions que, déjà, du temps de Molière, il fallait prendre pour parler au bourgeois enrichi des origines de sa fortune.

Croyez-vous que cette vanité a diminué chez nos contemporains ?

Le financier, le mandarin pourvu d'un diplôme, le bourgeois enrichi qui fait partie d'un club, et le boutiquier d'aujourd'hui, sont, en face l'un de l'autre, dans une situation qui rappelle singulièrement les positions du noble et du bourgeois, sous l'ancien régime. Même dédain d'une part, même envie de l'autre ; — mêmes malentendus de castes qui se mesurent et se toisent.

Certainement, si vous demandez à un Parisien du boulevard Haussmann, au Français bien renté qui a hôtel sur un parc :

— Qui êtes-vous ?

Il répondra :

— Un bourgeois, parbleu !...

— Et votre chemisier ? votre cordonnier ? Sont-ils aussi des bourgeois ?

— Ce sont des marchands...

— Est-ce que vous les recevez à votre table ? Est-ce que vous les invitez à vos soirées ?

— Vous plaisantez, je crois ! ce sont des boutiquiers, ce ne sont pas des « gens du monde ». On ne fraye pas avec eux.

La fortune du marchand ne fait rien à l'affaire.

J'ai eu un grand-père qui était armateur de voiliers et qui faisait venir du coton par ses navires. Il le vendait en balles. C'était l'homme du monde le plus simple et le plus ignorant de ce que aujourd'hui ils nomment « snobisme ». Cependant il n'aurait pas reçu dans son in-

timité M. Boucicaut, qui vendait le coton en écheveau. Il estimait que celui qui « débitait au détail » n'était pas un citoyen de sa caste. Les hommes de notre génération sont les fils, les petits-fils de ce préjugé-là.

Il avait une signification qu'il ne faut pas négliger alors même qu'on le condamne dans son excès. Il indiquait que la bourgeoisie française était assez éduquée pour estimer sa dignité plus que son argent. Le négociant qui vendait le coton en balles n'avait affaire qu'à ses égaux et à ses pairs : des négociants, indépendants comme lui-même. D'autre part, son commerce se traitait par lettres, il n'avait pas de *contact direct* avec la marchandise. Son genre d'affaires exi-

geait une culture générale, de larges connaissances géographiques et économiques, — toute une philosophie par laquelle le « négociant » se sentait anobli.

Le « marchand », au contraire, lui apparaissait comme déconsidéré par le *contact direct avec la marchandise et avec la clientèle.* Il l'apercevait montant avec empressement sur un escabeau pour atteindre ses cartons, déballant, remballant, prenant beaucoup de peine matérielle pour retenir le client qui ne trouve pas ce qu'il veut. Surtout, il soupçonnait ce marchand au détail de passer par-dessus l'impolitesse du premier venu, pour faire marché, — de sourire à celui qui était entré dans sa boutique sans se décoiffer, — de le saluer un peu trop bas, — enfin

de faire, dans l'intérêt de son négoce, des sacrifices de dignité.

Examinez à la loupe cet estimable scrupule, vous apercevez, au fond, le souvenir de ce préjugé qui interdisait tout commerce aux nobles, sous peine de déchéance. La répugnance du bourgeois s'arrête, il est vrai, à la besogne où il faut réellement « mettre la main ». N'importe, le principe est le même : le dédain du travail, l'idée que l'oisiveté est le premier signe de la noblesse. Nous connaissons tous tels commerçants de « gros » qui sont des gens bien élevés, qui habitent dans des hôtels luxueux, qui ont des voitures bien attelées, des table royalement servies, des galeries de tableaux, des chasses giboyeuses, une bourse ou-

verte aux dames quêteuses. On ne les reçoit qu'avec réserve, dans certaines circonstances, avec des invités triés. On attend qu'ils aient liquidé leur maison de commerce pour se dire ouvertement leurs amis, pour les présenter aux personnes considérables que l'on connaît. On leur entre-bâille, dans certaines occasions, les portes du « monde », ils n' « en » sont pas encore. Cent ans après la Révolution, après trois expériences de République, sous un régime où la démocratie est censée triompher, nous avons ce spectacle divertissant : une bourgeoisie d'oisifs et de mandarins, se hissant sur les épaules de la bourgeoisie laborieuse, recréant à son profit de véritables privilèges de castes, du haut desquels elle dédaigne

cette classe de marchands dont elle est tout fraîchement émoulue.

Le mot « privilège » est exact.

Comment vivait l'ancienne noblesse? Elle était cliente du roi. Elle attendait de lui tous les bénéfices, il fallait qu'il soutînt les aînés de sa bourse et qu'il pourvût les cadets.

Le souverain moderne, c'est l'État. C'est de lui que cette bourgeoisie d'en haut, qui n'est pas assez riche pour vivre tout à fait oisive et qui est trop dédaigneuse pour « toucher à la marchandise », attend la vie. Il faut que l'État pourvoie les uns de places et les autres de titres; qu'il recrute dans cette classe privilégiée les fonctionnaires de tout ordre, qu'il ferme à la poussée populaire l'accès de certaines

carrières dont la haute bourgeoisie se réserve l'accès. Elle seule a le droit de juger, de tâter le pouls, de plaider, de construire des routes, d'occuper les grades élevés de l'armée et de la marine. (Je n'ignore pas qu'il y a un peuple de boursiers et une École de Saint-Maixent.) Le diplôme de bachelier est, si vous voulez, un titre de baron ; celui d'ancien élève de l'École polytechnique, une couronne de duc, — et nous avons de petits comtes qui sont docteurs en droit, de petits vicomtes qui sont Saint-Cyriens, de petits marquis... Rien n'est changé. Aujourd'hui comme autrefois, l'homme qui a des parchemins, somme le souverain de le faire vivre. M. de Condé marchait avec les Espagnols contre le Roi : le médecin sans malades, l'avocat sans

causes, l'ingénieur sans usine marchent avec les gens de désordre contre l'État.

Comment le marchand enrichi aurait-il la sagesse de mépriser ces dédains?

Il est humain de supporter impatiemment le mépris et d'escalader la catégorie sociale que l'on sent au-dessus de soi. Le marchand renonce à forcer les portes de la « société » qui lui sont fermées, mais il veut que son fils « entre dans le monde ».

Dans cette préoccupation niaise, il envoie ses enfants aux lycées; il leur fait parcourir le cycle de l'enseignement classique; il les destine « aux carrières libérales ». Il veut qu'ils « préparent une École ». Lui aussi, il aura un fils polytechnicien, ingénieur ou docteur.

Pour ne pas gêner ce « dauphin », le père effacera son nom du magasin quand le moment sera venu de marier son fils. Le moyen, en effet, de faire rencontrer dans un cortège de noces les bourgeois du « Tchin » avec les bourgeois de la boutique? On accepterait à la rigueur l'argent honnêtement et laborieusement gagné, mais on ne saurait souffrir de tels contacts. La fille du Bourgeois gentilhomme ne peut songer à épouser un jeune Jourdain qui serait demeuré drapier comme son grand-père.

Il est parfaitement inutile à l'heure présente de déconseiller aux marchands d'élever leurs fils pour en faire des mandarins. On a encore plus de chance de se faire entendre par les bousculés que par

les bousculeurs. Puisque les fils des marchands deviennent des bourgeois, il faut que les enfants de la bourgeoisie retournent se faire marchands.

— Quoi ?

— Marchands ?

— Dans une boutique ?

Il n'est pas question de leur enseigner à coller des sacs en papier, à donner le coup de torchon sur le « zinc » d'un débitant, et à couper le beurre avec une ficelle. Il s'agit de leur apprendre à vivre comme des citoyens utiles à eux-mêmes et à l'État, qui ne devront leur indépendance qu'à leur travail.

Depuis le temps que je circule par les rues des grandes villes, j'ai constaté que les noms des bouchers et des épiciers,

par exemple, changent souvent sur les enseignes : Machin, successeur de Chose. J'en ai conclu que le négoce est bon, pourvu que l'on y apporte des qualités solides d'économie, d'administration et d'intelligence.

Pourquoi nos fils ne feraient-ils pas valoir dans de tels commerces les capitaux que nous leur avons amassés ? Pourquoi ceux qui, à défaut d'argent, auraient pris la peine d'acquérir le savoir technique ne trouveraient-ils pas des capitalistes empressés à leur avancer les fonds nécessaires à l'établissement de larges comptoirs, qu'ils dirigeraient avec une compétence éclairée ? La besogne serait certes aussi intéressante que celle dont on s'acquitte dans un ministère. Le commerce de la

boucherie avait tenté Morès. J'ai entendu parler du fils d'un grand épicier de Paris qui a fait ses études d'ingénieur pour diriger lui-même les fabriques qui alimentent ses magasins de détail. Ce sont là de précieux exemples, il faut qu'on les médite.

A ceux qui nous diraient :

— Et l'éducation ? Et la fameuse distinction entre la « matière première » et la « matière ouvrée », entre le « gros » et le « détail », qu'en faites-vous?

Si nous la supprimions ?

Rien n'empêche qu'un homme, parfaitement élevé, largement cultivé, s'occupe de ces besognes qui me semblent pour le moins aussi intéressantes et honorables que la spéculation à la Bourse ou l'Enregistrement.

Pendant des siècles, quand on présentait un homme à la société française, elle posait tout d'abord cette question dédaigneuse :

— Est-il né ?

On a fait une révolution pour raser ce préjugé.

Aujourd'hui c'est :

— Que fait-il ?

Touchons-nous au temps où l'on se contentera de demander :

— Qu'est-ce qu'il vaut ?

CHAPITRE VI

NOS FILS SERONT-ILS POLYTECHNICIENS?

Je suppose que la puissance nous soit donnée — comme à un autre Diable boiteux — de découvrir le toit des maisons de bourgeoisie où un fils est né cette dernière nuit. Qu'y verrions-nous?

Dans la torpeur qui suit la grande secousse, les accouchées rêvent sur des berceaux.

Que sera-t-il ce fils chéri en qui la femme aime sa revanche?

On voudrait le mettre à l'abri de tous ces hasards, de ces sursauts de fortune qui, tant de fois, ont fait rentrer son père au logis avec un front soucieux. On rêve pour lui une de ces existences unies où il suffit de se laisser vivre pour entrer au port.

On se dit :

— Sûrement, celui-là ne sera pas « dans les affaires ». Il ira au service de l'État. Ainsi il conservera son patrimoine sans l'exposer. Il se mariera bien. Dès le début de sa vieillesse, il jouira d'une retraite paisible.

Comme c'est l'heure souriante où, dans l'arche des songes, on peut choisir les meilleurs destins, la mère pense :

— Ah ! s'il pouvait entrer à l'École polytechnique !

Et elle se penche sur le berceau où le bonnet du nouveau-né prend pour elle des allures de bicorne. Son cœur est soulevé par une bouffée d'espérance et de gloire. Elle s'attendrit, elle sourit.

C'est que l'idéal de cette race — en dépit des gouvernements civils — est demeuré tout militaire. La plus honnête mère de famille aura un mouvement d'orgueil où il entre un grain d'amour, le jour où, par les rues, elle ira se promener au bras du long écolier dont l'épée bat les maigres mollets.

Nous les avons tous heurtés ces regards des mères de polytechnicien. Ils semblent crier à la galerie :

— C'est moi qui l'ai fait ce jeune héros !... Comment le trouvez-vous ?...

Lui-même, pour modeste qu'il soit par nature, l'étudiant bicorné sent que désormais il appartient à une humanité à part et, bien entendu, supérieure. Il n'est plus un homme comme vous et moi, il est un « X ». L'effort d'écolier laborieux qu'il a fait dans un collège lui tiendra lieu, pour le reste de la vie, de personnalité, d'originalité, d'initiative. Toute son existence, il sera M. Un Tel, « élève de l'École polytechnique ». Quand il mourra, ses arrière-neveux ne manqueront point de faire figurer sur la lettre de part ce titre d'honneur :

« Nous avons la douleur de vous annoncer la mort de notre grand-oncle, Monsieur Un Tel, Ancien élève de l'École polytechnique. »

Le prestige de l' « École » est tel qu'il suffit de s'en être approché, d'y avoir rêvé, pour être éclairé à jamais d'un rayon de gloire. Nous avons d'anciens admissibles à l'École polytechnique, d'anciens candidats, de pauvres petits mort-nés, dont les parents vous disent avec un soupir :

— Nous le destinions a l'École polytechnique !

C'est que toute cette gloire a un envers solide.

J'emprunte au très remarquable *Annuaire de la Jeunesse*[1] que M. H. Vuibert publie chaque année, cette citation intéressante :

« Les anciens élèves de l'École poly-

1. Paris, chez Nony.

technique forment une grande famille où l'esprit de corps est très vivace. Cette solidarité a été de tout temps dans les traditions de l'École et elle fait sa force. Un de ses premiers effets est de faciliter l'entrée de beaucoup de carrières aux jeunes polytechniciens qui renoncent au métier des armes. Ils trouvent protection et appui dans la plupart des grandes administrations dont le personnel supérieur comprend bon nombre d'anciens élèves de l'École. »

En d'autres termes, les polytechniciens sont dans le pays une franc-maçonnerie tout aussi solide que d'autres qu'on inquiète, dans cette pensée qu'elles font passer leurs intérêts privés avant ceux de l'État. Paul-Louis disait que l'on a coutume en

France de donner à des danseurs les places où un « calculateur » est nécessaire. La « camaraderie » des anciens élèves de l'École polytechnique a cet effet, fâcheux pour la collectivité, qu'elle installe des « calculateurs » dans bien des places où l'intérêt public exigerait que l'on mît un homme d'initiative qui aurait le sens de la réalité.

Le sens pratique, le sens de la vie.

Où voulez-vous qu'il l'ait acquis, ce jeune homme que la décision paternelle a voué dès l'enfance aux gloires du bicorne ?

Dans le temps du collège ?

J'ai partagé pendant des années les tables des jeunes gens qui préparaient leur concours d'École. Certes, quelques-

uns d'entre eux étaient spécialement doués pour les mathématiques : c'était le nombre infime ; la masse n'était que d'exacts écoliers ; ils marchaient, depuis l'enfance, avec des œillères, sur la route droite qui mène sûrement à l'École les jeunes gens doués pour les mathématiques d'une facilité moyenne, et qui, pendant trois ou quatre années, se soumettent à un entraînement spécial, combiné comme celui des boxeurs. Il s'agit de renoncer à tout repos, de se lever à quatre heures du matin, de veiller tard, d'oublier qu'il y a dans la semaine des jeudis et des dimanches. Effort méritoire, mais qui fait vivre le candidat pendant les années de sa jeunesse tout à fait en dehors du commun des hommes.

Après cela, pendant deux années, c'est le cloître de l'École, l'internat avec tous ses inconvénients, le rétrécissement de l'horizon, la vie entre gens spéciaux, la persistance d'enfantillage qui se développe dans les milieux clos, l'étroitesse de jugement qui en est la conséquence, toute une vie factice qui se continuera ensuite dans les écoles spéciales ; plus que le reste, cette certitude que l'effort est fait, une fois pour toutes, que l'on n'a plus à se préoccuper, que l'Etat vous nourrira toujours. L'inquiétude que peuvent causer les examens de sortie n'est pas sérieuse : il n'y a guère qu'un ou deux élèves par promotion qui ne réussissent pas à y satisfaire.

Je vous prie de remarquer que je ne

me donne point le ridicule de critiquer l'enseignement de l'École. Mais enfin, nous le savons pour nous en être informés de bonne source, l'éducation dans ces murs est surtout théorique. C'est l'esprit même dans lequel cette école a été créée. On voulait former des « savants » qui pousseraient leurs études à peu près jusqu'aux confins des sciences alors connues. Les progrès accomplis au cours du siècle dans l'ordre des connaissances mathématiques, physiques et chimiques ne permettent plus au polytechnicien ces vastes ambitions. Il faut, bon gré mal gré, qu'il se « spécialise » au sortir de l'École, si, dans une branche quelconque, il veut atteindre les limites du savoir contemporain.

Dans cette pensée, on s'efforce aujour-

d'hui de tourner plus particulièrement l'esprit des élèves vers les études de physique mathématique ; même, depuis 1893, on a ajouté la mécanique au programme d'admission. Malgré tout, l'École est demeurée fidèle à l'esprit de ses fondateurs : c'est une Maison de Théorie, où l'on acquiert sur toutes les sciences ces idées générales qui sont si chères à l'esprit français. C'est un moule merveilleux pour créer quelques savants et c'est aussi une vaste usine à former des esprits faux.

Les premiers seront toutes leur vie redevables à l'École d'un enseignement unique qui les a empêchés de se spécialiser trop tôt, qui a élargi leur horizon. Les autres auront pris dans leur culture mathématique le goût des solutions abso-

lues. Ils apporteront dans la conduite des affaires, qui ne sont que relativité, des habitudes d'esprit intransigeantes. Le « réel » leur échappera. Ils auront pour les gens que la pratique et l'expérience ont éduqués le mépris des Docteurs de la Faculté pour les « rebouteux » de village. C'est un terrain où l'opinion ne les suit plus. Le villageois que leurs remèdes n'ont pas guéri commence à les regarder de travers.

J'écris ces lignes dans un pays de grande industrie, où l'on lutte courageusement contre la crise économique. Un des principaux usiniers de la région me disait naguère :

— Battez nos fabriques : vous n'y trouverez pas d'ingénieurs polytechni-

ciens. L'industrie privée ne les dispute pas à l'État ni à la politique, où leur entêtement de théoriciens nous a été néfaste!

L'École sent si bien que son enseignement général ne prépare directement à aucune carrière, qu'elle envoie ses artilleurs passer deux ans à l'Ecole d'application de Fontainebleau, ses ingénieurs des Mines, des Ponts et Chaussées et du Génie maritime étudier, les uns trois ans, les autres deux ans, dans des écoles spéciales. Les marins vont apprendre leur métier au *Borda*; les élèves ingénieurs, dans les manufactures; les ingénieurs des Poudres et Salpêtres, au dépôt central de Paris; les télégraphistes, à l'École professionnelle supérieure des Postes et Télégraphes. Si l'on calcule

d'autre part que ces jeunes gens ont passé en moyenne au collège trois années de préparation sur les bancs de la classe de Mathématiques spéciales, on aboutit à ce résultat qui se passe de commentaires :

Cinq ans de théorie.

Deux ou trois ans d'études pratiques. Cinq ans de polytechnie, sept ans en tout, pour former un artilleur malgré lui ! Car ce serait une illusion de croire que c'est le goût tout pur de la carrière militaire qui fait l'attrait irrésistible de l'École polytechnique. Presque tous ceux qui s'y préparent ont rêvé les belles situations et les gros traitements que l'État assure dans l'avenir aux premiers sujets de chaque promotion. On sait que la liste des places vacantes est présentée

tout d'abord à l'élève qui a été classé le premier aux examens de sortie. Après lui le second fait son choix. Le nombre des postes offerts dans les « services civils », les lucratifs, varie en moyenne de quinze à vingt.

Voulez-vous savoir combien de polytechniciens choisissent l'artillerie parmi ces sujets d'élite?

En 1875, il a fallu descendre au trentième rang pour découvrir une vocation d'artilleur, en 1894 au trente-sixième rang, en 1893 au trente-deuxième, etc. Les polytechniciens savent que l'industrie privée leur préfère des élèves de l'École centrale, voire des ingénieurs pratiques sans diplôme. On peut affirmer que sur les cent vingt-deux artilleurs de

l'avant-dernière promotion il y en a au moins un tiers qui, toute leur vie, porteront l'uniforme sans vocation spéciale.

Aujourd'hui que tout le monde est assuré de servir le pays, aujourd'hui que l'armée c'est nous-mêmes, on ne blesse personne quand on dit :

— Tâchons que l'armée ne devienne pas une grande chaudière à stériliser. Elle est pour le pays une déperdition énorme de forces physiques. Il ne faut pas qu'elle absorbe encore les énergies morales et intellectuelles.

Nous considérons tous les jeunes gens qui travaillent sérieusement pour l'École polytechnique comme une élite. En vue d'un idéal, ils renoncent volontairement aux plaisirs de leur âge, à la liberté à

une heure de la vie où elle est si douce; nous apercevons en eux des énergies laborieuses, des esprits naturellement doués pour les sciences exactes qui soutiennent tout ce monde moderne. Et, songeant au besoin que la France — particulièrement la classe bourgeoise — a de ces sujets exceptionnels, nous nous désolons de penser qu'un préjugé de vanité les détourne des efforts individuels, des initiatives fécondes.

CHAPITRE VII

SERONT-ILS SAINT-CYRIENS?

« L'École spéciale militaire de Saint-Cyr, — dit l'Annuaire de M. Vuibert, auquel j'ai déjà renvoyé ceux qui voudraient étayer sur des programmes et des statistiques les réflexions que provoquent en eux ces causeries, — l'Ecole de Saint-Cyr est destinée à former des officiers pour l'infanterie, la cavalerie et l'infanterie de marine. L'Ecole est soumise au régime militaire, les élèves en sortent sous-lieu-

tenants après une période d'instruction de deux années. »

Voilà qui est sans équivoque : nous sommes en présence d'une *École pratique* qui poursuit un seul but, exactement défini. Les jeunes gens qui entrent à Saint-Cyr savent quel enseignement ils y viennent chercher. On est en droit de supposer que la carrière des armes est l'objet de leur vocation.

Dans la pratique, l'organisation du service militaire de trois ans a rendu fréquente une « combinaison » où l'État ne trouve pas son compte. Un certain nombre de jeunes gens entrent à Saint-Cyr uniquement pour passer d'une façon agréable et intéressante les trois années du service militaire : après leurs vingt-

quatre mois d'école, ils servent une année avec un grade de sous-lieutenant. Ensuite, ils donnent leur démission et deviennent officiers de réserve.

L'Etat ne trouve pas dans ce court service une compensation aux sacrifices qu'il s'est imposés pour instruire ces jeunes gens. Il songe à faire contracter un engagement de dix ans par les élèves qui entreront à Saint-Cyr.

On ne peut qu'approuver cette précaution, mais, d'autre part, comme la tendance des parents qui, dans ces conditions, poussent leurs fils à préparer le programme de l'École est intéressante à constater ! Au lieu du but incertain des baccalauréats, on a enfermé les études dans des limites précises. A une minute

où le corps et le caractère des jeunes gens se forment, l'École les plie à la discipline et à l'obéissance ; elle leur donne des notions exactes ; elle fait, par la culture de tous les exercices, les corps plus robustes et plus assouplis. Ils savent monter à cheval, se servir d'un fusil, nager, lire des cartes, dresser des plans. Ils ont des idées précises sur la législation et l'administration. Ils parlent et écrivent pratiquement au moins une langue.

Supposez l'École coloniale idéale, à laquelle songent beaucoup d'entre nous, elle pourrait emprunter à Saint-Cyr la bonne moitié de son programme. On remplacerait l'artillerie et la fortification par des notions commerciales et agronomiques. Pour le reste, la discipline qui

forme un officier d'infanterie de marine serait un bon moule de colons.

Pourquoi donc ces jeunes gens qui ont passé par l'École ne persévèrent-ils pas au bout de trois années de service? Ce ne sont pas toujours les pères qui les découragent. Beaucoup de ces parents ont de la fortune. Ils tiennent avec sérénité ce raisonnement égoïste :

— Si mon fils entre dans l'armée, je serai tranquille sur son sort ; il évitera les périls de la complète oisiveté et les risques des affaires. Il se mariera plus facilement, plus richement que s'il exerçait une industrie. Les pères qui ont des héritières à pourvoir n'aiment pas à risquer les dots dans des aventures de spéculation ou de commerce.

Le jeune homme pouvait, à la rigueur, approuver ces calculs dans le temps où il était « cornichon », c'est-à-dire, en argot spécial, candidat à l'École. Du jour où il a tâté du métier des armes, il s'aperçoit que la vie militaire n'est pas une spéculation, mais une vocation.

Riches ou pauvres, tous ceux qui portent l'uniforme doivent faire vœu d'abnégation. Ils entrent dans une corporation où il faut accepter l'injustice sans se plaindre, concevoir, une fois pour toutes, que l'individu est une quantité négligeable, que ses droits peuvent être méconnus, son mérite nié, pourvu que la discipline triomphe.

Les jeunes officiers sont intéressants à entendre sur ce chapitre. Pendant la

guerre de 1870, beaucoup d'hommes courageux, qui n'avaient nulle instruction théorique, souvent même aucun savoir général ou d'éducation, ont trouvé l'occasion de se distinguer. Ils se sont contentés des espérances que leur laissait après la paix la revision des grades. Estimables et insuffisants, ils remplissent aujourd'hui des fonctions de commandants et de capitaines. Ils sont terribles dans la caserne. Leur autorité morale s'effondre le jour des manœuvres. Ils se sentent jugés par de jeunes officiers qui sortent des Écoles avec des connaissances qu'eux, les arrivés du rang, ne peuvent plus acquérir. Dans cette souffrance d'infériorité et d'envie, il est naturel qu'ils tracassent, énervent leurs subordonnés.

L'homme est l'homme partout. L'uniforme n'en peut faire un saint et il y a moins lieu de critiquer ces abus que d'admirer l'abnégation de ceux qui les souffrent en silence.

A ce vœu de renoncement que la patrie exige de tous ceux qui choisissent par vocation la carrière des armes, il faut encore ajouter, pour un grand nombre, le vœu de pauvreté. Je viens de prier un sous-lieutenant d'infanterie de me montrer ses comptes. Il faut les mettre au grand jour pour convaincre ceux qui considèrent les *misères du sabre* comme un roman démodé.

Ceci est le budget des dépenses obligatoires d'un sous-lieutenant de l'armée française à la date des grandes manœuvres de 1896 :

Capote . . . . . Fr.	130
Pèlerine	50
Caoutchouc	30
Deux pantalons (exercice et tenue).	100
Deux tuniques	200
Culotte (pour les cours d'équitation).	50
Bottes	60
Molletières	25
Deux paires de bottines	50
Trois képis	60
Jumelle	25
Cantine	15
Sabre	40
Revolver	60
TOTAL. . . Fr.	895

D'autre part, le sous-lieutenant doit payer chaque mois :

Pour sa pension.	Fr.	90
Pour sa chambre		40
TOTAL. . .	Fr.	130

Sous ce chiffre ne figurent ni le blanchissage — ni le chauffage — ni la lumière — ni les « extra » (dont un grand nombre sont obligatoires puisque la dépense est générale et répartie ensuite par tête d'officier) — ni le tabac — ni les gants — ni le café. Il est pourtant nécessaire que le sous-lieutenant s'y présente quelquefois, s'il ne veut pas être accusé de faire « bande à part » et de vivre en dehors de ses camarades.

Pour réaliser ces divers miracles, le sous-lieutenant dispose d'un budget de *cent quatre-vingt-seize francs par mois*, c'est-à-dire qu'au jour de la sortie de l'École il commence par s'endetter pour *cinq ans*.

Nous savons qu'il y a des bourses, des demi-bourses, que l'État alloue des trousseaux et des demi-trousseaux, qu'en 1894, par exemple, la promotion a été gratifiée de cent cinquante bourses avec trousseau, de cinquante et une bourses sans trousseau, de quatorze bourses avec demi-trousseau, de six demi-bourses avec trousseau, de trois demi-bourses avec demi-trousseau, de dix-huit demi-bourses. Nous savons encore que ces élèves, boursiers ou demi-boursiers, peuvent obtenir à leur sortie de l'École une première

mise d'équipement. Qu'est-ce que tout cela prouve, sinon que la moitié à peu près des jeunes gens qui entrent à Saint-Cyr entendent par la suite vivre de leur solde ?

C'est pourquoi, avec le vœu d'abnégation et de pauvreté, il leur faut encore former le vœu de célibat.

Les quarante mille francs de dot *en titres sur l'État* qui sont exigés par les règlements militaires ne suffisent pas, si quelques enfants naissent dans le ménage, pour empêcher que la famille entière meure d'inanition. Le sous-lieutenant sans fortune envisage ces extrémités. Il a les oreilles rebattues des histoires mélancoliques de tant d'anciens, qui, au jour du début, ont mis dans

leur vie quelque fille du peuple, et puis l'épousent avec les enfants nés trop tôt, le jour où la paye et le grade leur donnent la possibilité de ne point manquer à des engagements d'honneur...

Et je n'ai parlé là que de l'officier d'infanterie, de celui qui peut limiter ses dépenses à soi-même.

— Pour entrer dans la cavalerie, vous répètent les officiers supérieurs qui ont l'amour de l'armée et le sens de sa dignité, il faut un grand nom ou une grande fortune.

L'équipement, les tenues de fantaisie, le harnais, les chasses, le cheval, en un mot, sont une ruine.

Ou — qui pis est — un gagne-pain.

— Monsieur le ministre, disait à un

ministre de la guerre un officier général de l'armée, que se passe-t-il donc dans votre cavalerie? Vous savez que j'ai fait ma première campagne avec le sac sur le dos; cependant mon fils vit dans son régiment sur le pied de trente mille livres de rente?

L'année qui suivit, on ne vit pas d'officiers au Concours hippique. Le ministre avait supprimé tous les trafics qui se font autour des chevaux de course, de leur entraînement, et de leur monte... Puis passa au ministère un général de cavalerie qui songea philosophiquement :

— Le temps est passé où les mousquetaires pouvaient vivre du Roy et de leur maîtresse sans forfaire à l'honneur. Laissons-leur le cheval...

La situation est sans issue. Partout ailleurs un homme qui travaille, qui peine, finit par triompher des rigueurs de la fortune, mais que peut un officier pour sortir d'embarras.

S'il est de ceux qui renoncent à toutes les distractions permises pour s'enfermer dans sa chambre, pour préparer solitairement l'École de guerre, le jour où le succès fait de lui un officier d'état-major, sa solde demeure la même, et seules les dépenses ont augmenté. Il est tenu d'arborer une tenue plus coûteuse. Et l'or est cher, même en aiguillette. Si l'infortuné est obligé de traîner des uniformes que la pluie a transpercés, des galons que des manœuvres pluvieuses ont ternis, c'est fini de lui. On ne lui adresse pas de

reproches, mais il n'avance plus. Sa pauvreté de tenue est notée dans son dossier à la page redoutable dite « la cote d'amour ». On veut que la tenue de l'officier soit brillante.

Conclusions ?

Saint-Cyr est fait pour les fils de généraux, pour les fils de gendarmes et pour quelques vocations irrésistibles.

Les deux premières catégories considèrent tout naturellement l'armée comme le but unique offert à leur activité. Ils ont une défiance que leur éducation explique pour la vie commerciale. Pour le jeune Buonaparte, personne ne l'empêchera de passer par l'École de Brienne. Mais ce sont les petits garçons de bourgeoisie heureuse qui se croient la voca-

tion militaire parce qu'à dix ans ils jouaient avec des soldats de plomb, parce qu'à douze ils peignaient des pantalons rouges sur les marges de leurs *de Viris*, parce qu'à seize ils ont rêvé du shako à plumet pour toucher le cœur de leur cousine, ce sont ces candidats d'amour-propre et d'oisiveté brillante que je voudrais détourner d'une carrière pour laquelle ils ne sont pas nés.

Nous avons constaté que l'École polytechnique confisque des intelligences dont nous avons besoin. Saint-Cyr stérilise à sa façon des trésors d'activité et de richesse. Oui, stérilise, car il est antipatriotique notre raisonnement d'égoïsme bourgeois :

— Au moins mon fils n'exposera pas

son patrimoine dans les hasards des affaires!...

Il semble une réédition de la légendaire parole : « Après nous le déluge! » Que feront en effet les fils de ces fils, à l'heure de leur établissement?

Continueront-ils à émietter entre eux l'héritage paternel?

Bon gré mal gré, il leur faudra retourner aux affaires. Mais le jour où les fils de bourgeoisie voudront revenir à la vie d'activité, ils se heurteront à des masses profondes.

Leur place sera prise.

CHAPITRE VIII

SERONT-ILS INGÉNIEURS ?

Je ne pose pas cette question au grand industriel dont l'usine est prospère et qui, édifié sur les modernes difficultés de la concurrence, songe :

— Le meilleur moyen qu'une affaire créée par mon père, continuée par mon effort, se soutienne au moins pendant trois générations, c'est que je ne la confie point à des mains étrangères. Mon fils ira

à l'École centrale. Le jour venu il sera son propre ingénieur.

Il n'y a qu'à louer et à envier ces pères qui comprennent que nulle richesse héritée ne met aujourd'hui un homme au-dessus de la loi du travail ; mais combien sont-ils, les fortunés de ce monde qui peuvent tenir un tel raisonnement ?

Je m'adresse donc au père qui pense :

— Le XIXe siècle est caractérisé par les progrès admirables de l'industrie. Voilà la source de richesse qui ne peut pas tarir. En faisant de mon fils un ingénieur, je lui assure, pour toute la durée de sa vie, un gagne-pain honorable et lucratif.

Notez que ce père est lui-même « dans les affaires ». C'est le dégoût de leur incertitude qui le pousse à faire de son fils

un fonctionnaire aux gages des autres. Il s'arrête à mi-chemin de son raisonnement. Il ne réfléchit pas que, d'une part, la crise dont il souffre atteint tout le monde avec lui. Que l' « industrie » ne saurait être prospère quand les affaires « ne vont pas »; que la « demande » des ingénieurs doit diminuer dans ces conditions ; que l' « offre » augmente, dans le même temps, du fait des ingénieurs qui sont sans place et du raisonnement de pères de famille (aussi imprévoyants que lui-même) qui décident d'envoyer leur fils, par exemple, à l'École centrale.

Le plus fâcheux inconvénient du manque d'initiative de notre bourgeoisie française, c'est que non contente de ne pas regarder devant soi, elle se retourne constamment

vers le passé. Elle se forge des espérances avec des regrets. Elle ne se sert de l'expérience acquise que pour flatter son volontaire aveuglement.

On raisonne comme si, après un demi-siècle d'activité industrielle, on en était encore à la période où il a fallu tout organiser. On ne veut pas reconnaître que les grands travaux publics, indispensables à la vie moderne (chemins de fer, canaux, etc.), sont exécutés; que l'étranger en est, à cet égard, presque au même point que nous; que le temps est passé où il lui fallait nécessairement recourir à la science et à l'expérience de nos ingénieurs civils; qu'il en produit lui-même pour sa consommation dans des écoles nationales; qu'il envoie des sujets d'élite

s'instruire chez nous. On oublie que, pendant la tournée de vacances, vingt fois on a rencontré ce spectre : la cheminée de l'usine éteinte, la bâtisse neuve avec ses carreaux cassés, sa cour verdissante d'herbe...

Laissons de côté les inconvénients qui viennent de la crise économique. C'est l'ingénieur lui-même, celui de la génération précédente, qui a barré la route à l'ingénieur d'aujourd'hui. Il a encombré le marché de ses plans et de ses dessins. Nous en avons provision pour un bon quart de siècle.

Je suppose que je sois un colon. Au bas de ma ferme il me faut jeter un pont de fer par-dessus un torrent où mes chariots versent. Je viens en France

pour faire la commande à quelque fabricant.

Il me répond :

— Vous voulez que votre pont ait quelle largeur ?... quelle longueur ?... Série M. P. Z. n° 364.

Les choses se passent comme au service anthropométrique. On ouvre un tiroir, on feuillette une seconde : voilà le plan de mon pont, tout dessiné, tout calculé, tout prêt. La maison possède un ingénieur unique qui adapte ce type général de pont au cas particulier de mon torrent. C'est une besogne aisée. En matière d'industrie comme en matière de vêtements, nous vivons sous le régime du « complet » et du « tout fait ».

Quand les mœurs révèlent des ten-

dances si pratiques, la théorie est condamnée à mourir d'inanition. Nous avons vu qu'elle avait à l'École polytechnique sa citadelle favorite. Il semble qu'une école qui s'appelle *École centrale des arts et manufactures* devrait lui fermer sa porte, tout au moins l'accueillir avec défiance? Mais ce n'est pas ainsi qu'il en retourne. L'encombrement de toutes les carrières libérales a fait monter si haut le niveau des concours, que l'on n'entre guère aujourd'hui à l'École centrale avant dix-neuf, vingt ou vingt et un ans. Parmi les élèves, il y a nombre d'admissibles ou d'anciens candidats à l'École polytechnique. Tous arrivent à l'École avec une grande culture préparatoire. S'il faut dire la vérité entière, le fantôme de l'École

polytechnique empêche l'École centrale de dormir.

Dans le très solide discours que le directeur de l'École prononçait naguère, à l'occasion d'une distribution des prix, je relève ce passage :

« Nous avons été frappés depuis plusieurs années des observations qui nous venaient d'un grand nombre de nos camarades appartenant aux départements les plus industriels pour ainsi dire de la France. Il me suffira de citer le Nord, la Marne, les Vosges. On nous disait : « Il est vraiment regrettable » que les filateurs, les tisseurs, ne puis- » sent pas trouver à l'École centrale » les éléments suffisamment préparés » pour constituer, *de plano*, le personnel

» qui leur est indispensable dans leurs » usines. »

Admettons que le tissage et la filature ont été abandonnés à l'École centrale « parce que la grande majorité des ingénieurs n'est pas destinée à s'occuper de filature et de tissage », l'observation des filateurs est, à cette heure, dans l'esprit, sinon sur les lèvres, de tous nos industriels. Ils reprochent à l'École centrale d'avoir négligé la « pratique » pour se conformer à cette idée, d'ailleurs fort noble, de ses fondateurs « que pour qu'une spécialisation reste utile et profitable il faut qu'elle soit basée *sur la connaissance générale de toutes les sciences qui s'y rapportent de près ou de loin* ». Ils affirment que de cette éducation trop

théorique beaucoup de jeunes gens conservent toute la vie une déformation professionnelle qu'ils nomment « l'esprit ingénieur ».

Ce serait une tendance à croire que l'industrie est son but à soi-même, — à oublier, — à négliger, — voire à dédaigner sa fin toute pratique et commerciale. En un mot l'industriel est un marchand *qui fabrique pour vendre*. Il soupçonne le diplômé que lui fournit l'École d'être un ingénieur *qui fabrique pour fabriquer*. Et comme, au bout du compte, le commerçant agit raisonnablement en suivant les conseils de son intérêt, il oriente sa confiance vers l'homme pratique que sont en train de former les Écoles d'Arts et Métiers.

Ceux-ci ont commencé leur éducation professionnelle entre quinze et seize ans. Beaucoup l'ont terminé à dix-neuf. A vingt ans, ils sont libérés du service militaire. Sortis pour la plupart des milieux populaires, ils ont des goûts et des prétentions modestes. Au contraire, l'industrie privée trouve qu'à vingt-cinq ans un ingénieur sorti de l'École centrale est trop âgé pour faire l'apprentissage d'une spécialité.

Ce courant d'opinion s'est dessiné nettement. En veut-on un exemple? Les industriels qui souhaitent faire de leurs fils des ingénieurs capables de conduire avec succès leurs propres affaires les envoient tout d'abord aux Écoles des arts et métiers, ensuite à l'École cen-

trale. Ils ont redécouvert cette vérité oubliée que la théorie profite à ceux-là seuls qui, dans la pratique, ont senti l'insuffisance de leur culture. Une éducation qui suit une marche inverse place la charrue devant les bœufs.

Pris entre les élèves de l'École polytechnique qui donnent leur démission pour entrer dans l'industrie privée, et les élèves d'Arts et Métiers qui sont plus adaptés qu'eux-mêmes à la vie pratique, les ingénieurs de l'Ecole centrale sont de moins en moins certains de trouver dans l'industrie privée l'emploi de leur savoir. Ceux à qui des relations de famille n'assurent pas tout d'abord des places, ont la douleur, à vingt-six ans, de se voir inoccupés.

On dira que j'exagère?

Un ancien élève de l'École centrale qui dirige une grande administration et qui occupe des centaines d'ouvriers, m'a fourni la preuve que pour ne pas rester tout à fait inoccupés de jeune camarades sortis de l'École qu'il aime, viennent le prier de leur donner du travail à *trois franc cinquante par jour*. Il ne peut suffire à toutes les demandes.

Dans ces conditions c'est faire acte honnête que braver l'inimitié de quelques-uns pour avertir tous.

Dira-t-on :

— C'est une crise passagère!

Le ministre du commerce qui présidait l'année dernière la distribution de prix de l'École centrale, lui a conseillé, en

termes excellents, de tourner son activité vers cet « Extrême-Orient dont la civilisation si longtemps endormie semble se réveiller ». On peut espérer que l'ouverture des chemins de fer de la Russie et de la Chine offrira à nos ingénieurs un champ où ils auront la joie d'agir. Mais ce serait folie d'espérer qu'après la crise dont nous souffrons, l'activité industrielle ressuscitera sous sa figure d'autrefois. Rien ne recommence, tout doit se transformer, même : « la constitution d'une école à laquelle PAR EXCEPTION PERSONNE *jusqu'ici nul n'a senti le besoin de toucher* ».

Je ne suis pas ce présomptueux. Je suis un homme qui sonne une cloche. Son tintement dit au père de famille :

Tu te saignes pour entretenir ton fils jusqu'à vingt-six ans? Tu rêves qu'en échange de tant de patience, de dévouement de ta part, d'efforts de cet enfant, la société lui doit l'aisance, au moins une rémunération honorable?

Elle lui donnera trois francs cinquante, mon pauvre camarade!

Trois francs cinquante!

CHAPITRE IX

FERONT-ILS LEUR DROIT ?

Le penchant que la bourgeoisie française a montré de tout temps pour l'étude du droit est un phénomène très particulier à notre race. Rien n'est moins représentatif du génie anglais, si pratique, si prompt à l'action, que cet amas informe de lois, d'usages surannés ou contradictoires qui, de l'autre côté de la mer, continuent de faire la loi. Au contraire, notre droit est la véritable philo-

sophie de notre race. Elle s'y contemple comme dans un miroir. Elle y aperçoit toutes les qualités, tous les défauts qu'elle aime.

Ajoutez à cet amour instinctif un sentiment naturel de reconnaissance. C'est la bourgeoisie française qui a fait le droit, mais c'est aussi le droit qui a fait de la bourgeoisie française ce qu'elle a été. Tout cela suffit à expliquer que le jeune Français considère l'étude du droit comme une espèce d'anoblissement.

C'est une sélection de jeunes gens fortunés, sinon une élite de travailleurs. Allez rôder au Quartier latin. Pour peu que vous soyez observateur, vous reconnaîtrez facilement l'étudiant en droit dans le flot des jeunes gens qui passent.

Il a un meilleur tailleur que l'étudiant en médecine, et que les sorbonniens. Il tient plus qu'eux à passer pour un « homme du monde ». Il préfère la « rive droite » à la « rive gauche ». Il y entretient des relations. Il est riche, au moins fort à l'aise ; autrement, quelles déceptions l'attendent dans la carrière qu'il a imprudemment choisie ?

Qu'il se propose de faire un magistrat, un avocat ou un basochien, il lui faut tout d'abord trois années pour préparer sa licence. Trois années pendant lesquelles il pèsera lourdement sur le budget paternel. Il n'a pas, comme l'étudiant qui prépare sa licence ès sciences ou ès lettres, la ressource de donner quelques leçons au rabais. Il ne trouve même pas

le crédit que tels gargotiers, tels tailleurs, font à l'étudiant en médecine. Celui-ci sera un jour établi quelque part. Son titre est une certitude de gagne-pain. Qui donc serait assez fou pour nourrir ou habiller un étudiant en droit, sur cet espoir :

— Il me payera quand il sera docteur.

Ce titre-là ne faisait pas sûrement subsister son homme quand j'habitais le boulevard Saint-Michel, et l'on m'assure que plus les années vont, plus il se démonétise, — j'entends, moins il rapporte à celui qui l'a conquis. Cette dépréciation a deux causes qui sautent tout d'abord aux yeux : le nombre des docteurs est bien plus considérable qu'autrefois, et le niveau de l'examen s'est sensiblement abaissé.

C'est l'effet de l'encombrement dont tout le monde souffre et d'une indulgence bien excusable des examinateurs. Le grade de licencié en droit ne dispense point des trois années de service militaire. Il faut être docteur pour bénéficier de cette exception. Or, on dépense trois ans à préparer la licence, deux ou trois années à préparer le doctorat. L'examinateur qui a devant lui un candidat de vingt-quatre ou vingt-cinq ans dont la mémoire hésite et dont la langue bredouille est pris de pitié. Il se dit :

— Je ne peux pas envoyer ce garçon-là trois ans à la chambrée !

Et puisque la loi est inflexible, il faut bien que le doctorat plie.

Vous souvenez-vous qu'il fut un temps

où l'on accusait les fils de paysans d'entrer dans les ordres pour ne pas servir ? Laissons de côté les docteurs en droit qui prennent leur grade, sans d'autre vocation certaine que l'inquiétude du « sac ». L'homme qui nous intéresse, c'est le docteur en droit, libéré à vingt-cinq ou vingt-six ans de son service militaire, et qui aspire légitimement à se suffire.

Quel sera son destin ?

De ces deux carrières, le barreau ou la magistrature — on comprend pourquoi j'écarte la « basoche » — la seconde est en somme la plus sûre, encore que l'inamovibilité ait été supprimée. Le docteur qui ne se sent point l'instinct combatif se tournera naturellement de ce côté-là. S'il est

travailleur, il se présentera au Concours Dufaure. S'il est compris dans l'élite des lauréats, il sera attaché à un parquet de première instance, à un parquet de Cour d'appel ou à la chancellerie. Cela fait peut-être cent cinquante places pour la France entière. Et quel est le traitement qui récompense l'effort de ces élus ?

Il n'y en a point ; les fonctions d'attaché sont honorifiques et gratuites. On y demeure deux ou quatre années. La trentaine est sonnée quand on arrive au premier grade rémunéré, celui de substitut (deux mille six cents francs de traitement dans une ville d'au moins vingt mille habitants).

Pour les jeunes gens qui ne se sont point présentés au Concours Dufaure ou

qui ont échoué, il faut que la protection politique leur mette le pied à l'étrier ; dans ce cas, ils avancent à peu près du même train que leurs anciens concurrents.

Après avoir végété sans rétribution et sans occupation comme suppléants dans des tribunaux de province, vers trente et un ans ils sont nommés substituts ou juges près d'un petit tribunal.

A cette période de leur vie, les uns et les autres se préoccupent d'un acte qui marquait autrefois une des principales étapes de la carrière du magistrat : « le beau mariage ».

Malheureusement, à l'heure présente, s'il est facile de rêver un « beau mariage », il est malaisé de le conclure. D'abord les

héritières sont moins nombreuses qu'autrefois; ensuite celles qui restent appartiennent pour la plupart au camp des conservateurs. C'est un parti où l'on fait grise mine aux jeunes magistrats que le désir d'avancer met dans la clientèle des hommes politiques.

Donc les provinces sont pleines de juges qui végètent jusqu'à quarante ou cinquante ans dans des villes ignorées. Les philosophes dissimulent leur mélancolie. Ils vivent à l'hôtel, au cercle, comme de vieux étudiants. Ils citent et traduisent encore Horace. Ceux qui n'ont pas pu attendre si longtemps l'heure de se suffire sont partis pour quelque colonie. Ils sont juges de paix en Algérie.

Ceux qui ne se résignent point vivent

d'une seule idée, « l'avancement ». Leur existence se passe à commenter le « mouvement judiciaire », comme celle des officiers aigris à feuilleter l'*Annuaire de l'Armée*. Nommés au hasard du territoire, ils n'ont plus comme autrefois d'attachement pour quelque province où ceux de leur nom sont de souche ancienne. Tous, ils tournent les yeux vers Paris. On leur a dit que la politique est un des chemins qui y conduisent le plus sûrement. Ils en rêvent, et, il faut le dire à l'honneur des magistrats français : c'est la seule tentation qui ait prise sur leur intégrité.

Voilà le magistrat sur lequel il faut fixer les yeux, quand on se demande si à cette heure, la loi nourrit son juge.

Nous savons qu'un Premier Président à la Cour de cassation gagne trente mille francs, et aussi un Premier Président à la Cour des comptes. De même, on cite au barreau de Paris, une dizaine d'avocats à qui leurs plaidoiries rapportent plus de cent mille francs par an, une cinquantaine d'hommes arrivés dont les honoraires oscillent entre vingt mille et cinquante mille francs. On aurait vite dressé la liste de ces avocats doués et heureux. Ce n'est pas la légende de leur fortune, mais l'histoire de l'homme moyen qui doit servir de type.

Quand celui-ci, à vingt-cinq ans, est débarrassé de ses examens et libéré du service militaire, il s'aperçoit que si l'étude du droit a cultivé son esprit, elle

ne l'a en rien préparé à la pratique des affaires. S'il est dans la nécessité de gagner son pain, il maudit à cette heure l'illusion dont ses parents dans leur tendresse et lui-même ont été dupes. Ils s'étaient imaginé que la facilité de la parole, admirée chez leur fils, le ferait subsister dès qu'il aurait une robe sur les épaules. Il en faut rabattre. L'éloquence n'a d'autre débouché que la Cour d'assises, et le « criminel » se paye en applaudissements. Les succès qu'on y remporte peuvent devenir dangereux s'ils se répètent. Ils classent l'orateur entre le prédicateur et le ténor d'opéra. L'avocat qui veut vivre de sa parole doit nécessairement se tourner vers la carrière « civile ».

Il est dans le cas du polytechnicien qui

après ses études de théorie doit passer par une école spéciale avant d'être versé dans la vie. Il lui reste à apprendre la pratique de son état.

Pour lui, cette « école spéciale » a deux noms : c'est l'étude de l'avoué ou le secrétariat. Il faudra qu'il soit « clerc sérieux » dans une étude pendant au moins trois années et, là encore, ses appointements ne le feront pas vivre. Que signifient à Paris des honoraires de soixante-quinze francs, cent francs, voire cent cinquante francs par mois ? Encore est-il que ces situations sont privilégiées et qu'on se les dispute. Le poste de secrétaire auprès d'un avocat arrivé ne rapporte rien. On se considère comme payé par les relations que cette situation aide à nouer dans le

Palais et au dehors, par les affaires (en petit nombre et d'importance médiocre) qu'elle procure. Les trente ans de l'avocat sont sonnés aussi bien que ceux du magistrat quand il entre enfin dans la vie active.

Dans la bataille.

Elle est rendue plus difficile sur ce terrain que sur bien d'autres par les statuts très précis de l'Ordre. Le souci qu'il a de la dignité de ses membres met mille obstacles à l'activité. On a contre soi les scrupules professionnels et la concurrence de confrères qui sont moins épris d'élégance morale.

Les affaires vraiment lucratives sont accaparées par les avoués. C'est à eux que le plaideur a pris l'habitude de s'adresser

tout d'abord. L'avoué est comme un impresario qui a dans sa troupe des sujets d'élite. (Je n'ignore pas que je force un peu la nuance.) Il remet tous les dossiers qu'on lui apporte à un petit nombre d'avocats, toujours les mêmes, auxquels vont son habitude, son amitié et sa confiance.

Au-dessous de l'avoué il y a un personnage, sans titre officiel, sans charge, mais tous les jours plus important, qui en use de même : c'est l'homme d'affaires. Lui aussi a des avocats attachés à son cabinet. Il n'est pas défendu de penser que sur les honoraires payés par le client à son avocat l'homme d'affaires réclame sa part. Et il y a des avocats besogneux et des hommes d'affaires rapaces...

D'ailleurs, sans prétendre que le nombre des procès est un signe certain de la prospérité commerciale, il est évident que leur fréquence est liée à celle des transactions. Dans ces conditions, on devine que les serviettes d'avocat sont moins gonflées qu'autrefois. L'adage : « un mauvais accommodement vaut mieux qu'un bon procès », a fait du chemin dans l'oreille du public. A cette heure, c'est une vérité presque aussi évidente que deux et deux font quatre. Et je ne suis pas de ceux qui s'attristent de son triomphe.

Comme le Parlement et le journalisme ne peuvent pas recueillir tous les avocats que le barreau a rebutés, on en voit plus d'un qui, aux approches de la quarantaine, sollicite une place de magistrat ou

de juge de paix. D'autres s'en vont dans le contentieux des banques, dans les agences d'affaires. Il y en a une foule qui souffrent dans la gêne avec une dignité, on pourrait dire une noblesse, qui attriste quand on songe que ces énergies fourvoyées sont perdues pour le pays.

Un seul mot de la basoche.

Nous sommes tombés d'accord que l'École militaire de Saint-Cyr était faite pour les fils de généraux et pour les fils de gendarmes. De même il est tout naturel que les fils de basochiens continuent à fréquenter l'École de droit. L'industriel qui menait sa fabrique a raison d'envoyer son fils dans une école d'ingénieurs. Nous aimons tous, en feuilletant l'Agenda du Palais, à trouver devant le nom d'un

notaire ou d'un avoué le petit signe qui veut dire « successeur de son père ». La noblesse avait pour base solide ce culte des traditions. La science moderne croit à l'hérédité et ne lui donne point tort. Mais combien sont-ils dans le monde les pères qui peuvent acheter à leur fils une charge de notaire, d'avoué, de greffier du tribunal de commerce ou du tribunal civil, — charges qui, à Paris, valent un million ? L'objection : « En province les prix sont plus bas », ne vaut rien. Dès que le notaire peut se contenter des droits sur les actes, dès qu'il n'est pas obligé de recourir aux opérations de banque, au placement plus ou moins hasardeux des fonds qu'on lui confie, c'est qu'il a payé sa charge la grosse somme.

La basoche suppose l'argent et je m'adresse ici à ceux dont la jeunesse, l'activité et l'espoir sont le plus solide capital. Je voudrais leur persuader que quand ils montent la rue Soufflot, ils se trompent de chemin.

CHAPITRE X

SERONT-ILS MÉDECINS?

Il fut un temps — c'était au XVIIe siècle — où le Français qui voulait pousser très loin la culture de son esprit prétendait à la théologie. Les hommes de guerre s'en mêlaient, M. de Condé soutint une thèse sur ces matières spéciales. Il était capable d'en raisonner avec Bossuet.

Le doctorat en médecine a remplacé, dans l'estime de nos contemporains, l'étude de la théologie, et si jamais en-

gouement a été facile à expliquer, c'est bien celui-là. La médecine d'aujourd'hui est le carrefour de toutes les sciences. Par l'hygiène, elle touche à la politique; par les dernières recherches biologiques, elle confine à la philosophie; par la pitié qu'elle suppose pour la souffrance humaine, elle devient une religion. En voilà plus qu'il n'en faut pour expliquer tant de vocations qui se déclarent aujourd'hui chez des gens du monde, jusque sur des trônes. Ce serait une besogne impie que de chercher à les décourager. Le rêve de soulager les hommes, de vivre en contact avec la douleur, est une des beautés morales qui resplendissent avec le plus d'éclat sur la face de cette génération. Mais c'est tout justement parce

que l'état de médecin est une vocation qu'il faut l'empêcher de tomber à la dégradation, à l'angoisse du métier dont on ne vit pas.

Je n'écris pas ces lignes pour les philanthropes qui songent à fonder des dispensaires, et qui étudient la médecine afin de payer de leur personne comme de leur argent. Je m'adresse à cette élite de jeunes gens qui seront dans la nécessité, fort honorable, de gagner, pour eux et leur famille, le pain de chaque jour. Je veux les avertir des difficultés qui les attendent dans une carrière encombrée entre toutes.

Voici ce qu'il en coûte, à cette date de l'année 1896, aux pères de famille qui veulent faire de leur fils un médecin,

j'entends le premier médecin venu, le médecin de quartier ou de campagne, celui qui commence à exercer sa profession le lendemain du jour où il a conquis son diplôme.

Dix années d'études universitaires à dix-huit cents francs, soit dix-huit mille francs. Au moins cinq années d'études médicales à deux mille cinq cents francs, douze mille cinq cents francs. L'année de service militaire coûte deux mille francs. Les frais de thèse, d'inscriptions et d'examens montent à trois mille francs, soit au total : environ quarante mille francs.

Dans cette somme ne figure point l'achat des instruments. Je cite ici des chiffres exactement précis : ils coûtent deux mille francs. Si le médecin débute dans une

ville, l'achat du mobilier, le loyer, l'installation ont tôt fait d'atteindre six à sept mille francs. S'il s'exile à la campagne, les économies qu'il fera de ce chef seront compensées par la nécessité d'acheter une voiture, de l'atteler, de nourrir ses chevaux. Une lettre, entre bien d'autres qui m'ont servi à établir ces moyennes, conclut :

— « En somme, les frais de la profession oscillent entre quatre mille et sept mille francs de dépense annuelle avant qu'on ait commencé de subsister. »

Le plus redoutable des adversaires que le médecin rencontre aujourd'hui sur son chemin, c'est le client.

Interrogez le praticien de campagne, il vous dira :

— Le refrain de Pierre Dupont : « J'aime bien Jeanne ma femme, mais j'aime mieux mes bœufs » est une vérité éternelle. Le résultat de cette préférence, c'est que le vétérinaire est appelé au début des maladies, et nous à la fin. Notre rôle se borne le plus souvent à constater l'agonie et à délivrer un permis d'inhumer. Aussi les gens superstitieux nous accusent d'avoir le mauvais œil. On évite de nous demander dans les occasions naturelles. Les femmes grosses travaillent jusqu'au dernier moment et font appeler la matrone. Si l'on se fâche, elles déclarent : « Vous ne seriez pas arrivé à temps. » Les gens qui se cassent un membre vont de préférence chez le rebouteux. Le maréchal ferrant est un autre savant qui

nous fait une rude concurrence : s'il se contentait de cautériser au fer rouge les morsures de chiens enragés! mais, dix fois par jour, il pose son marteau pour donner des consultations extravagantes. On a toute confiance dans un homme qui vit dans l'intimité des métaux et du feu.

A la ville, il y a la concurrence des hôpitaux où le médecin considère comme un honneur de donner pour rien son temps et sa peine. Mais les hôpitaux n'accueillent pas seulement la clientèle ouvrière, ils prennent des pensionnaires capables de payer entre deux et douze francs par jour. Le médecin qui les visite n'a aucune part dans cette rétribution.

D'autre part, l'effroi que cause le mot hôpital pousse beaucoup de petites gens

à entrer dans les sociétés de secours mutuels. On ne saurait les en blâmer; mais ces collectivités, tous les jours plus nombreuses, et qui comptent de cinquante à cinq cents membres, apparaissent comme de véritables ligues des clients contre le médecin. Elles imposent des lois draconiennes; elles savent que la concurrence réduira toujours quelque débutant à passer par leur volonté. C'est ainsi que, dans des grandes villes, elles ont abaissé le prix des visites jusqu'à cinquante centimes, celui des consultations jusqu'à cinq sous. Et les médecins qui ont affaire à ces clients rapaces vous disent :

— Nous n'en avons point de plus exigeants, ni qui parlent si haut.

Nous sommes tentés de sourire quand on nous conte qu'à la campagne le maréchal ferrant fait échec au médecin. La superstition des gens de la ville a moins d'excuse, mais elle est pour le moins aussi largement exploitée par des industriels sans scrupule, sous les yeux indifférents de la police.

Entrez au hasard, à Paris, dans quelqu'une de ces colonnes élevées en si grand nombre aux nécessités publiques. On se demande quelles sont les causes véritables d'une tolérance qui permet à un affichage illicite de s'étaler avec tant d'effronterie. La médecine illégale ne se cache pas : on lui demande seulement de payer le timbre. On n'est même point rigoureux sur la formalité qui oblige les

somnambules à s'associer avec quelque médecin déconsidéré, qui paraphe les ordonnances. Paris est plein de boutiques d'herboristes et de guérisseurs, qui vendent des paquets de tisane, la bouteille bleue ou rouge. Point de quartier où les bonnes gens ne vous indiquent l'adresse de la personne qui a un secret et qui donne la consultation par philanthropie, à la condition qu'on lui paye son remède. La foi s'en mêle et les provinces ne sont pas en retard sur Paris. Je ne parle pas des lieux officiels de pèlerinage, mais seulement des cavernes vers lesquelles on se dirige en caravane.

Je pense, en ce moment-ci, à une ville qui fait parler d'elle. Un ecclésiastique qui a un secret y traite toutes sortes de

maux incurables. Il reçoit à porte ouverte de cinq heures du matin à huit heures du soir. On s'inscrit pour paraître devant lui deux ou trois semaines d'avance. Les mauvaises langues affirment qu'il verse, chaque année, plus de cent mille francs aux œuvres de son archevêque. Les bonnes gens assurent que les médecins du département ont déjà essayé de l'empoisonner, — et tout cela est fort vraisemblable.

La publicité faite dans les journaux par les inventeurs de remèdes à tout guérir, la colique et la migraine, le cancer et la tuberculose, l'atonie d'Hercule et les maladies de peau, enlève une autre catégorie de clients au médecin. Il n'y a pas aujourd'hui un petit journal de modes auquel un médecin, ou plus exactement

un intermédiaire de publicité, ne collabore. Il traite par correspondance. On lui envoie les mesures de la maladie, il retourne le patron du remède.

Les personnes plus graves qui hésitent à acheter un laxatif enguirlandé de tant de faveurs roses, sont sollicitées à domicile par des journaux d'allure médicale, rédigés par des psychologues et des électriciens, avec une connaissance merveilleuse de l'infirmité humaine. Ils apportent avec eux la suggestion d'une multitude de maladies dont ils promettent le remède au prochain numéro. La description du symptôme provoque son apparition. La réussite (je parle de provocation et non de guérison) est infaillible.

Les pharmaciens ont suivi la presse pseudo-médicale dans cette voie.

Le plus petit flacon vous arrive roulé dans une brochure, dont la lecture, au coin du feu, est singulièrement attachante, pour un homme enrhumé. Les causes et les effets y apparaissent enchaînés avec tant de logique que l'on s'écrie comme M. Jourdain : « Que n'ai-je étudié plus tôt ! » On devient disciple de l'homme qui a inventé une « spécialité ». On la vante à ses amis, on répand partout la bonne doctrine. J'ai connu des gens qui, dans ce zèle de néophytes, allaient jusqu'à vous faire cadeau de la première bouteille.

Après le client, l'herboriste, le journaliste et le pharmacien, le médecin a un

autre adversaire tous les jours plus redoutable, et c'est le médecin lui-même.

A la ligue des clients contre le médecin, les médecins ont ajouté une ligue pour le drainage du client.

Les jeunes docteurs qui n'ont point réussi dans les concours par où l'on devient médecin d'hôpital, ceux qui, pour quelque motif personnel, ne s'y sont pas présentés, ont formé, dans ces dernières années, des associations privées qui portent le nom de « Policliniques ».

On y donne des avis gratuits, des consultations payées un ou deux francs. Il semble qu'il soit bien difficile d'attaquer ces institutions qui ont un côté philanthropique. Les villes et les départements sont de cet avis, puisqu'il leur arrive de

subventionner des policliniques. Je ne me place ici ni au point de vue social, ni au point de vue humanitaire. Je me substitue au médecin de quartier qui m'apporte ses raisonnables doléances :

— La Policlinique, installée à deux pas de ma maison, est en train de m'enlever la moitié de ma clientèle, des gens qui auraient le moyen de me payer les honoraires que je leur demande. Et si ces camarades se contentaient d'ouvrir boutique de consultations! Mais ils vont voir le malade à domicile. Ils opèrent pour rien, dans l'espoir de se faire un nom et de fixer sur eux l'attention des malades riches. Entre la concurrence que la Policlinique nous fait par en bas et le spécialiste par en haut, nous étouffons. Nous

sommes réduits pour vivre à des expédients dont notre dignité souffre.

J'en ai entre les mains une liste de ces compromis que la concurrence a rendus nécessaires. Elle est longue et pourtant l'on m'assure qu'elle n'est pas complète. Le plus excusable consiste à recourir au spécialiste qui demandera des milliers de francs pour mettre l'acier au clair. Je ne parle pas des occasions où son intervention est utile, mais des cas nombreux où le médecin s'est dit :

— Si je propose d'ouvrir ma trousse, on me donnera vingt-cinq francs et peut-être il faudra marchander. Si je fais venir le professeur ***, je recevrai cent francs pour mon courtage et mon assistance.

Voilà les marchés auxquels on est

réduit avec ses pairs. Les marchandages avec des inférieurs sont encore plus douloureux : un sergent de ville qui vient réveiller un médecin la nuit, pour quelque cas d'urgence, demande sa « commission ». Il faut qu'on la lui donne, car il dit avec effronterie :

— Votre confrère, monsieur un Tel, m'abandonne la moitié de ses honoraires en pareil cas !

Et comme le dérangement de nuit est assez bien payé, le médecin se tait et s'exécute.

Voilà les déboires que doivent connaître et méditer les jeunes gens qu'hypnotisent les trois cent mille francs par an du Grand Maître. Le nombre des médecins est, à cette heure, en France, d'un

praticien sur sept cents ou douze cents habitants, selon les régions. Il faut défalquer de ce total tous les indigents et les mauvais payeurs : c'est-à-dire que la proportion du nombre des médecins, par rapport à la clientèle capable de payer le docteur en cas de maladie, est de un à deux ou trois cents.

Cependant la statistique nous apprend qu'une hygiène meilleure diminue à cette heure les ravages des maladies épidémiques. La durée de la vie est prolongée. D'autre part, le nombre des étudiants en médecine a doublé depuis dix ans, et, en attendant que ces futurs docteurs manquent de clients pour vivre, les écoles de médecine où ils s'adressent manquent de cadavres pour les instruire.

CHAPITRE XI

QUE FERONT-ILS DONC?

S'il nous fallait passer par chacune des portes triomphales qui donnent accès dans des impasses, notre voyage à travers le Pays de Déception deviendrait tout justement le pèlerinage du Juif Errant. J'ai là, sous les yeux, une liste de soixante-dix écoles françaises — plus ou moins supérieures et spéciales — où l'on acquiert la théorie de toutes les sciences et de tous les états. Il n'en est point

d'où l'on ne sorte avec un diplôme. Mais le miracle qui de cette peau d'âne fait un gagne-pain devient rare. Je fausserai donc compagnie à ceux qui attendaient qu'on leur dépeignît les inconvénients des carrières de la marine, du professorat, du journalisme, des beaux-arts, des belles-lettres... J'en oublie! Qu'importe? Nous sommes suffisamment édifiés sur une concurrence qui stérilise des intelligences d'élite, et qui pourrait bien finir par décapiter la France.

J'ai touché du doigt, au cours de ces pages, que l'inquiétude qu'elles dépeignent est en train de s'installer à beaucoup de foyers. Quel chef de famille se sent aujourd'hui assez solidement assis sur ses millions pour affirmer :

— J'ai mis les miens, au moins pour une génération, à l'abri des vicissitudes du destin ?

Donc, ces notes, éparpillées dans l'air, ont fait lever des têtes. On m'a écrit, on m'a interpellé, surtout on m'a demandé :

— Soit... Mais où allons-nous?... Les conclusions?

J'écarte d'abord les correspondants qui écrivent :

— Alors vous ne voulez plus que nous ayons ni officiers, ni ingénieurs, ni magistrats, ni médecins?...

Il suffit d'avoir pratiqué la parole publique pour connaître qu'il y a, dans tout auditoire, une proportion de sourds à peu près aussi considérable que dans le salon d'attente d'un spécialiste auricu-

laire. On perd son temps quand on répète à ces distraits :

— Vous ne m'entendez point. Tout le monde a intérêt à ce que les vocations irrésistibles suivent leurs cours. Je m'adresse aux irrésolus, aux moutons de Panurge, à ceux qui, comme « dieux », n'auront jamais de niches, alors qu'ils pourraient faire d'excellentes et d'utiles « cuvettes »...

Ces « pires sourds » ont déjà le dos tourné quand on leur répond.

Je viens donc à ceux qui, après m'avoir, d'un chapitre à l'autre, soutenu de leur approbation, m'ont écrit un beau matin :

— Cette fois, vous vous trompez du tout au tout ! On vous a mal informé !

Il y a évidemment en France beaucoup

d'hommes de mérite qui ont passé par l'École polytechnique, mais on peut soutenir qu'il y en a encore davantage qui n'ont pas frappé à cette porte. S'il arrive que, plus tard, leurs professions mettent ces hommes-là en concurrence avec d'anciens polytechniciens, ils s'aperçoivent que le titre est, dans notre société « égalitaire », un privilège vivant. Ils en conçoivent du dépit. Et le jour où un homme écrit que, peut-être, c'est exagérer l'estime que l'on doit à un excellent écolier, de lui faire, jusqu'au bout de la vie, un mérite exceptionnel de son application juvénile, ce jour-là, ils trempent leur meilleure plume, ils envoient à l'audacieux des félicitations chaleureuses :

— Bravo! vous osez dire la vérité! L'opinion publique est avec vous.

Et ils signent « X » ou « Y », ingénieur de l'École centrale des Arts et Manufactures.

Malheureusement l'homme qui a écrit l'article ne s'est point du tout mis en campagne pour « éreinter » une École au profit d'une autre. Dans l'occasion particulière, il croirait manquer de patriotisme et de bon sens. Il est seulement un observateur. Il se place à l'entrée et à la sortie des grandes maisons d'enseignement spécial. Il compte le nombre des jeunes gens qui poussent sur la porte. Il demande à ceux qui sortent contrôlés, couronnés, médaillés, estampillé, diplômés :

— Quel âge avez-vous?... Que savez-vous? Que gagnez-vous?...

Et un matin cette enquête l'amène sur le seuil de l'École centrale. Il y trouve pour le moins autant de monde que dans le vestibule de l'École polytechnique.

Il s'écrie avec naïveté :

— Vraiment, il faut que notre industrie soit bien prospère pour réclamer la création de tant d'ingénieurs, de tant de mécaniciens!...

Il le croit et il s'en réjouit, mais sa satisfaction est courte. Des pessimistes l'attirent dans des coins; ils lui montrent des statistiques irréfutables :

— Alors, que deviennent ces jeunes gens que j'ai vus diplômés?... Comment vivent-ils?

On vous répond des choses attristantes. Vous les répétez, persuadé que vous allez servir la cause de la vérité. C'est bien de cela qu'on vous saura gré! Vous trouvez dans votre courrier des lettres sévères : « X » et « Y », anciens élèves de l'École centrale, etc., vous donnent une tournée de bois vert :

— « Nous avions cru, monsieur, que vous apportiez plus de bonne foi dans vos enquêtes. Votre article est superficiel et inexact. »

Vous demeurez étonné. D'une main découragée, vous ouvrez une troisième lettre. Elle est d'un monsieur « Z, ancien élève de l'École polytechnique ».

— « J'avais pensé, monsieur, déclare cette dernière épître, que vous aviez contre

les hommes de science le parti pris qui est à la mode chez beaucoup de gens de lettres, mais l'article si judicieux que vous venez d'écrire sur l'École centrale des Arts et Manufactures me prouve, etc... »

Là-dessus l'homme qui écrit reprend toute son assurance. Il jette au feu les lettres des médecins qui se réjouissent de voir « bousculer » les magistrats, les lettres de magistrats qui sont contents de voir « stigmatiser » les médecins, les lettres de « cornichons » qui médisent des « X » et, pour se fortifier dans l'opinion que sa besogne est utile, il relit les billets des parents qui ne sont ni anciens polytechniciens, ni « chers camarades », ni basochiens, mais seulement des pères et des mères inquiets du destin de leurs fils.

Faut-il dire que c'est le nombre ?

Le malaise est vif surtout chez les mères de famille de la bonne bourgeoisie.

L'homme est engagé dans les soucis de la bataille quotidienne. Il trouve qu'à chaque jour suffit sa peine. S'il est un père tendre, il forme le rêve de mettre son fils à l'abri des incertitudes, en le poussant tout justement vers les carrières libérales.

— ... Car, enfin, il faudra bien qu'il y en ait jusqu'à la fin des temps, en dépit de vos prédictions, des médecins, des ingénieurs, des avocats !...

S'il est philosophe, il déclare :

— J'ai travaillé et je me suis tiré d'affaire... mon fils fera comme moi...

La femme, si occupée qu'elle soit par les exigences domestiques ou mondaines,

a toujours plus de loisir pour le songe. Elle vit dans l'avenir autant que dans le présent. Il n'en est point qui n'ait souhaité reconstruire le monde sur le plan de ses rêves, afin que plus de bonté et plus de justice y règnent le jour où « son fils » débutera.

Confidentes des déboires du mari, spectatrices des inquiétudes de leurs amies, plus penchées que les pères sur les programmes d'enseignement et sur les devoirs de l'écolier, les mères se demandent avec une anxiété chaque jour plus vive :

— Où tout cela mènera-t-il mon fils ?

Vous avez l'étonnement d'entendre une mondaine, votre voisine de table, qui a des diamants au cou, dont la robe vaut

mille francs, que son coupé et ses chevaux anglais ramèneront tout à l'heure à son hôtel, et qui vous dit avec un pli en travers du front :

— L'avenir des fils ?... Quel souci !

C'est que l'avenir des fils de la bourgeoisie, c'est l'avenir même de la France, et personne, par intérêt, sinon par tendresse, ne se désintéresse de cet avenir-là.

De quelle façon allons-nous élever ces fils, qu'il faut former pour la bataille ? Un tel sujet peut occuper une vie d'homme. Il dépasse l'effort d'une campagne d'articles. Je me bornerai à chercher dans une suite de courts mémoires comment on pourrait faire avec nos fils de bons commerçants, de bons agriculteurs et de bons colons.

A cette heure, quand un enfant de bourgeoisie est mal né (j'entends avec quelque tare qui fait de lui un cheval vicieux que nul dressage n'assouplit), le père prend sa tête dans ses mains et gémit :

— Je ne peux pourtant pas l'envoyer dans une maison de correction !

Et on décide d'en faire un agriculteur.

Quand, sur trois ou quatre fils, brillants sujets, on en a un qui ne réussit pas dans ses études, quand on constate que c'est paresse d'intelligence plutôt que défaillance de bonne volonté, les parents vous disent avec un soupir :

— Jacques ira à Polytechnique, Marcel au Borda; quant à ce pauvre Paul... nous le mettrons dans le commerce...

Quand un fils de famille a commis

tant de sottises et que les siens songent à lui donner un conseil judiciaire, son avocat, un grand avocat (ne me demandez pas le nom), dit au tribunal :

— Messieurs, mon client est un charmant garçon. Laissez-le maître de sa fortune... Il s'amendera... je m'en porte garant... Il va essayer de se ranger... Je le ferai nommer quelque chose en Algérie...

Voilà les fils dont nous faisons présentement des agriculteurs, des commerçants et des colons, pendant que leurs frères tirent le canon, montent à cheval, calculent, jugent et purgent.

CHAPITRE XII

LE COMMERCE EST-IL UNE SCIENCE?

On nous conte que les vikings norvégiens poussèrent leurs barques jusqu'aux Amériques, longtemps avant la découverte de la boussole. Un homme se tenait debout au gouvenail qui, disent les sagas, « écoutait le vent souffler sur sa joue ». En ce temps-là, la navigation était un « art ». Aujourd'hui, dans le silence du cabinet, des ingénieurs calculent un modèle de transatlantique. Il filera tant de

« nœuds » en soixante minutes ; il mettra tant de jours, tant d'heures (on pourrait presque dire tant de secondes), à franchir la distance qui sépare Le Havre de New-York. La navigation est devenue une « science ».

Autrefois un soldat heureux qui tenait bien dans sa main quelques milliers d'hommes pouvaient gagner un royaume. Rien ne résistait au courage individuel. Ce fut le beau temps de la « furie française ». Alors la bataille était un art. Nous nous y croyions grands artistes, lorsque les Allemands nous apprirent que la guerre est une science, que l'on y triomphe par la connaissance précise de la géographie, par la bonne organisation de chemins de fer, par des calculs exacts sur la portée des tirs.

De même, nous nous souvenons du temps où le commerce était un « art ».

Il avait ses pratiques occultes. Avec un peu d'initiative et d'activité elles permettaient au négociant de réaliser des bénéfices qui montaient jusqu'à des soixante pour cent. Le commerçant qui, vers la cinquantaine, se retirait des affaires pour vivre paisiblement entre sa maison de ville et sa ferme, n'avait jamais acquis aucune connaissance théorique. Ses amis disaient qu'il devait le succès à son « flair », les envieux l'imputaient à sa « chance ». Sûrement il avait « l'instinct », comme ces « rebouteux » qui, sans savoir anatomique, acquièrent parfois une habileté de main dont les médecins eux-mêmes demeurent

émerveillés. Ces négociants d'expérience gardaient au coin de la lèvre le demi-sourire des gens qui ont un « secret ». Ils prenaient un évident plaisir à voir leurs successeurs tâtonner à l'aveuglette.

Derrière ces lignes j'aperçois mon propre grand-père qui fut, sous Louis-Philippe, un bon type d'armateur-négociant [1]. Il s'était fait, en Amérique, en Chine, en Australie, des relations que ses fils entretenaient par des visites. Déjà tous parlaient les langues étrangères : l'anglais, l'italien, l'allemand. Ses navires faisaient voile pour l'Extrême-Orient avec des pacotilles. De Shangaï, ils portaient, en Australie, dans les Amé-

1. Voir *O mon passé!* (Calmann Lévy).

riques, ces « coolies » chinois qui peuplaient les placers, les faubourgs des villes naissantes. Puis les trois-mâts revenaient en France avec des cargaisons de coton, ayant achevé leur tour du monde.

La concurrence n'était pas redoutable. La difficulté des communications obligeait le négociant à choisir ses correspondants dans une élite d'hommes loyaux et probes. Une parole, échangée une fois pour toutes, entre gens d'honneur, valait de l'or à l'autre bout du monde. Une bonne affaire était celle qui laissait aux deux parties un juste bénéfice. Le commerce n'avait pas pris l'allure d'une lutte sans merci, où la partie adverse est un ennemi anonyme.

J'ai vu finir ce règne de prud'homie et commencer les temps nouveaux. Ce furent d'abord les ports français qui se vidèrent de ces beaux trois-mâts dont l'artimon avait fait flotter si haut les couleurs tricolores. Des cargo-boats anglais venaient prendre leurs places, et vomir sur les quais leurs tonnes de charbon. On affectait de sourire devant cette invasion des steamers.

Les vieux disaient :

— La navigation à vapeur, voyez-vous, cela ne durera pas...

Puis ce fut le tour du télégraphe qui apportait sur le marché des soubresauts inconnus. Les nôtres s'en servirent avec gaucherie. Ils étaient troublés dans des traditions séculaires. Leur timidité se

doublait de rancune. Les uns après les autres, les armateurs-négociants durent amener leur pavillon. C'est pour un bon Français un mélancolique spectacle de voir s'effacer sur la porte des bureaux, le long des quais de la ville natale, les noms de ceux qui la fondèrent. A leur place règnent des étrangers, qui souvent disparaissent à la veille d'une faillite ou le lendemain d'un coup trop heureux.

Ceux-là sont les joueurs, les écumeurs du monde. Je ne me suis pas mis en campagne pour conseiller à nos fils d'aller, sur des places étrangères, prendre par des moyens pareils notre revanche de ces forbans. Ceux que je veux leur proposer en exemple, ce sont les honnêtes négociants, allemands, anglais ou

suisses, que j'ai vus à l'œuvre et qui viennent jouer chez nous, contre les commerçants du Nouveau Monde, la partie que nous abandonnons.

Détiennent-ils, ces étrangers, un secret qui nous est celé?

Possèdent-ils, de naissance, un don qui nous manque?

Ni l'un ni l'autre. Seulement, ils se sont résignés à vivre selon la formule de leur temps. Ils ne se sont pas demandé s'il était fâcheux que le commerce cessât d'être un « art ». Et, puisqu'il se faisait « science », ils se sont mis docilement à l'étude de cette science nouvelle.

Ils se sont familiarisés avec le maniement des outils qu'elle emploie : le télégraphe, le téléphone, cette cote des cours

de Bourse que les journaux publient plusieurs fois par jour avec leurs variations. Autrefois, il suffisait à un négociant de connaître ce que faisaient ses concurrents dans la même ville, sur un marché tout voisin. Aujourd'hui, on opère aussi facilement entre Le Havre, New-York, Amsterdam, Odessa, que jadis entre Paris, Bordeaux et Marseille. La concurrence a réduit les marges de bénéfice jusqu'à la limite où le travail et les risques sont à peine rémunérés. Il y a nécessité impérieuse d'opérer sur des chiffres énormes et de multiplier les affaires. (Qui donc à cette heure possède encore un monopole ?) Ces risques considérables exigent du négociant une prudence qui peut seulement s'éclairer par la connaissance des langues

étrangères, des usages, des lois, du droit de la contre-partie, de la géographie économique de l'univers.

Pour vastes que soient ces connaissances, le négociant étranger qui prend chez nous notre place a dû les acquérir. Comme les opérations toutes simples de nos grands-parents ne lui laisseraient aux mains aucun bénéfice, il s'est initié au mécanisme d'affaires plus compliquées. Il pratique les « arbitrages ».

— Qu'est-ce à dire ? cet usage n'est pas nouveau ! Il consiste, n'est-ce pas, entre plusieurs moyens qui s'offrent pour l'exécution d'un projet commercial, à choisir le plus avantageux ?

Soit, mais ce choix n'est plus un effet de divination, une inspiration du ciel,

comme dans le bon vieux temps. Le négociant qui se décide en connaissance de cause possède à cette heure une éducation théorique et pratique tout à fait complète. Il a étudié les usages de ventes des divers marchés; il connaît les époques de livraisons, les taxes, les dons, les bonifications, les types. Il sait dans quelle manière on cote les marchandises sur les diverses places de commerce. Il est en état de comparer les prix en monnaie étrangère avec le prix équivalent de la place où lui-même opère (parités). Il n'ignore rien du rouage des transports, du jeu des assurances, de l'art de faire, dans la transmission des ordres et dans leur réception, des économies, qui déjà sont des bénéfices.

Enfin, il est initié à tous les secrets du change, à l'art difficile de payer ou d'encaisser une somme de monnaie étrangère avec la plus petite dépense ou le plus grand profit possible.

Veut-on un exemple pour sortir de ces abstractions ?

Je suppose un négociant en cuir et peaux. Il achète mille cuirs de bœufs, immédiatement livrables à Rio-Janeiro. Tout compte fait, son achat lui revient à quarante-cinq francs les cinquante kilos. Au moment de prendre livraison, on lui télégraphie du Mexique que la même marchandise se vend, couramment, cinquante-cinq francs, mais à condition que la livraison ait lieu à une date ultérieure. Le négociant ne songe plus à se faire

adresser ses mille cuirs. Il les dirige sur le Mexique, où ils arriveront juste à temps pour bénéficier de la prime. A ce moment, une autre dépêche annonce qu'à Montevideo les cuirs sont en baisse. Le négociant profite de cet avis. Il achète sur ce marché ce qui est nécessaire pour sa fabrication ; ainsi, il gagne : 1° l'écart entre le prix actuel et le prix qu'il avait primitivement payé ; 2° la marge qui résulte de l'affaire intermédiaire.

L'opération semble simple quand on la réduit à ces lignes schématiques. Dans le fait elle a exigé du négociant une série de résolutions promptes et d'efforts ardus. Il a fallu que, sur l'heure, il convertît en francs le cours exprimé en « pesetos ». Il a dû tenir compte des délais de route,

de la perte d'intérêt, des frais de couverture (timbres des traites, escomptes, commissions, etc.), des droits de douane, des droits de port, des droits de stationnement.

Il a décidé s'il était momentanément de son intérêt de se faire payer en francs, en dollars, en marks, en livres sterling, d'opérer un versement, de s'acquitter à longue échéance, de régler en chèque...

Croyez-vous, oui ou non, que tout cela dépasse la compétence de nos bacheliers? que Jacques et Marcel — vous savez, les deux sujets d'élite que nous avons réservés pour l'École polytechnique — n'auraient pas trouvé dans cette lutte commerciale un bon emploi de leurs facultés?

Lorsque vous conduisez vos enfants, le jeudi, à quelque matinée de la Comédie-

Française, et que vous entendez Molière vous dire par la bouche d'un marquis : « Nous autres, gens de qualité, nous savons tout sans avoir rien appris, » vous riez et vous avez raison de vous réjouir, car le trait est plaisant. Mais vous devriez, après cela, faire un retour sur vous-même et vous douter que la bourgeoisie française donne au monde des affaires un spectacle tout aussi comique. Les disgrâces qu'elle essuie dans la mêlée ne prouvent point que la carrière commerciale n'est pas un champ de vastes et légitimes profits. Elles démontrent seulement que le négociant français la livre insuffisamment préparé. Il lui faut transformer son armement ou disparaître.

CHAPITRE XIII

L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL HORS DE FRANCE

L'affirmation que le commerce est une science que l'on étudie vient de me brouiller avec un de mes correspondants :

« — J'ai le regret — m'écrit ce père de famille qui, jusqu'ici, m'avait encouragé de ses sourires — de constater que, parti avec un bon vent, vous faites naufrage sur le premier écueil. Comment ! vous vous mettez en campagne pour prêcher l'initiative dans l'éducation de la jeu-

nesse, pour réagir contre l'instruction théorique qu'on lui donne en excès ; vous faites le siège des innombrables écoles où nos jeunes gens viennent se mouler comme des gaufres dans la pelle à feu, et puis, quand arrive le moment de conclure, vous découvrez ce remède au mal qui nous dévore : l'ouverture d'écoles nouvelles, qui, sans doute, donneront d'autres diplômes, en échange des fonds de culottes que nos fils auront usés sur leurs bancs ! »

Supposons que ce correspondant irrité soit dans la nécessité d'acheter un cheval. Il a confiance dans le flair de son cocher qui propose un sujet. Mais la contre-partie demande une de ces sommes qui tout d'abord font pousser le « Ho !... ». Que

fera notre acheteur ? Il ira chercher un vétérinaire. Il estimera que le savoir théorique de l'élève d'Alfort, sa connaissance de l'anatomie valent beaucoup pour démasquer les roueries des maquignons. Dans cette décision il donnera une marque de bons sens, car si la théorie ne vaut rien sans la pratique, la pratique que nulle théorie n'éclaire tâtonne dans la pénombre. Vérité de La Palisse ! me direz-vous ? Cette vérité devient toute neuve quand on essaye de propager dans notre bourgeoisie l'opinion que la science du commerce est aussi indispensable au négociant moderne que la théorie militaire au soldat dont on veut faire un officier.

Usons donc du procédé qui décida les moutons de Panurge à sauter le pas.

Convainquons, s'il se peut, par l'exemple de leurs voisins, des gens d'esprit qui, dans l'occasion, ne permettent pas, que l'on s'adresse à leur raison toute pure.

Je recommande aux pères de famille qui voudraient s'éclairer eux-mêmes la lecture des livres où j'ai fortifié ma conviction. C'est tout d'abord la remarquable étude de MM. Ed. Jourdan et G. Dumont *sur les Écoles de commerce en Europe, moins la France;* puis un bon livre de M. E. Léautey : *l'Enseignement commercial en France et dans le monde entier;* enfin, les trois comptes rendus de travaux des *Congrès internationaux d'enseignement technique commercial et industriel.* Ils verront là l'histoire d'un mouvement de pensée qui est pour le moins aussi intéressant que les

petites convulsions des écoles symbolistes ou les divers cas d'épilepsie littéraire dont M. Nordau s'est fait le chroniqueur.

Il est bien remarquable qu'un des pays qui sont entrés le plus tardivement dans la vie européenne, la Russie, ait senti, avant tous les autres, la nécessité de former par des études spéciales une élite de commerçants. Au congrès de Bordeaux de 1895, Son Excellence M. Grigoriew, conseiller d'État, inspecteur de l'enseignement du commerce et de l'industrie, délégué par le ministre des finances de Russie pour donner des renseignements aux congressistes sur l'organisation de l'enseignement commercial dans son pays, a conté que la Russie revendiquait l'honneur d'avoir fondé, vers le milieu du

XVIIIe siècle, la première École supérieure de Commerce. L'impératrice Marie Feodorowna l'avait prise sous son patronage. Elle a laissé sur ce sujet un rapport remarquable, écrit de sa main en langue française.

L'idée était bonne et elle a fait du chemin. Si l'on se reporte aux chiffres du rapport de M. Jourdan, malheureusement déjà un peu anciens (il est de notoriété publique que depuis dix ans l'enseignement commercial n'a fait que prospérer sur toute la surface du globe), on constate que, dès 1886, l'Allemagne possède dix-sept écoles de commerce, six gymnases ou Écoles Réales (avec division spéciale pour le commerce) *dont le diplôme donne droit au volontariat d'un an* dans l'armée

allemande, neuf écoles de commerce avec ou sans division spéciale pour les apprentis de commerce, vingt-sept Principales Écoles et cours, spécialement destinés aux apprentis de commerce. Sept mille huit cents jeunes gens suivent annuellement l'ensemble de ces leçons.

L'Autriche-Hongrie n'est pas en retard. Neuf de ses académies de commerce délivrent un diplôme *qui donne droit au volontariat d'un an.* Le chiffre total des écoles et des cours de commerce est de soixante-deux. Un maître français qui enseigne notre langue à l'académie de Prague attribue le succès de ses élèves allemands au sérieux avec lequel ils apprennent tout justement les langues commerciales.

« — Tous ces jeunes gens, dit-il (j'en ai fait cent fois l'épreuve), parlent le français et l'anglais ; s'ils sont destinés aux colonies espagnoles, ils parlent espagnol; vont-ils en Hongrie ? ils parlent hongrois ; en Russie ? ils parlent russe. Je causais dernièrement avec un haut employé de la douane internationale de Pékin ; c'est un bohème qui gagne par an ses trente mille francs parce qu'il parle fort bien le chinois. Faites connaître à nos compatriotes le danger croissant pour eux d'un tel effort d'instruction des nations voisines. »

L'Italie arrive dans un bon rang avec son École supérieure de Commerce de Venise, qui jouit en Europe d'une réputation méritée, avec ses Écoles spéciales

de Gênes, de Bari, de Brescia et de Turin. La Belgique a son Institut commercial supérieur d'Anvers auquel le gouvernement attribue chaque année quarante-cinq mille francs de bourses de voyage. Le Danemark a l'Académie de Grüner; la Hollande, les Écoles d'Amsterdam, de Twentsche et d'Harlem; la Suisse, ses innombrables « divisions commerciales » où l'enseignement est si pratique que « ce pays peut fournir chaque année une armée d'employés qui, ne trouvant point dans leur propre pays des débouchés suffisants, viennent s'établir dans les pays voisins et notamment en France ». Enfin la Russie, après avoir réorganisé son instruction publique sur le modèle de l'Allemagne et pourvu toutes ses

écoles « réales » de « divisions commerciales », a fondé des Écoles commerciales supérieures à Moscou, à Odessa, à Saint-Pétersbourg, à Riga et à Varsovie.

Voilà pour l'Europe.

Je ne promènerai point mon correspondant, et à sa suite mes lecteurs, à travers les différentes écoles commerciales du monde ; mais tout de même, comment ne pas apprendre à ceux qui l'ignorent que les jeunes Américains, oui les Américains eux-mêmes, les fils des fameux *self-mademen*, considèrent aujourd'hui comme un grand avantage de compléter leur instruction commerciale avant de se jeter dans la bataille de la vie ? Garçons et filles, au sortir des écoles publiques, vont passer une année,

au moins quelques mois, dans ces innombrables *Business Colleges* (collèges d'affaires) ou *Commercial Colleges* (collèges commerciaux) dont l'Amérique s'est peuplée. Ils y apprennent la tenue des livres, le droit commercial, la correspondance, les opérations de banque, l'économie politique, les mathématiques, les assurances, le dessin, l'arpentage, que sais-je? N'est-ce pas Condorcet qui a écrit ces sages paroles :

« C'est en raison de l'éducation qu'il se donne qu'un peuple est capable de se gouverner et de prouver ainsi qu'il est digne d'être libre ; — c'est également en raison de cette éducation qu'un peuple est condamné *à manquer d'initiative*, à n'avoir d'autre souci que le choix des

intrigants qui se disputent l'honneur de penser et d'agir pour lui. »

La formule est belle. C'est un Français qui l'a fixée, mais ce sont les Américains qui la mettent en pratique.

On a remarqué que dans cette revue des écoles où nos concurrents du monde étudient scientifiquement l'art du négoce, je n'ai pas nommé l'Angleterre.

Qu'est-ce à dire ?

Le peuple le plus commerçant du monde serait-il arrivé par la seule « pratique » à cette prospérité extraordinaire qui décourageait jadis la concurrence et faisait que, nous autres Français, nous nous effacions devant son génie du négoce, comme devant un privilège de naissance ?

Les détracteurs de l'enseignement com-

mercial n'ont que trop exploité en faveur de l'ignorance ce dédain que témoignait pour les écoles de négoce la nation la plus commerçante du monde. Vous pesez, n'est-ce pas ? le poids de cet argument :

— Quels sont les maîtres du négoce ?

— Les Anglais.

— L'ont-ils appris dans des écoles de commerce ?

— Ils n'en ont aucune.

Ceci fut, il y a vingt ans, parole d'Évangile ; mais, en vingt années, l'histoire se modifie.

Si vous lui demandez à cette date de 1897 :

— Quels sont les maîtres du négoce ? Elle déclarera :

— Les Allemands.

— Et où l'ont-ils appris ?

— A l'école.

Que dis-je l'histoire? Ce sont les Anglais eux-mêmes qui font cet aveu.

Il y a quelques semaines, lord Rosebery était invité par la ville de Colchescer à inaugurer la première École de Hautes Études commerciales qui ait été ouverte en Angleterre. A cette occasion, il a prononcé un important discours où il a dit en substance :

« L'absence d'un enseignement commercial a été très préjudiciable à l'Angleterre. C'est le motif pour lequel les « étrangers » sont en train de suppléer les Anglais dans beaucoup d'emplois en Angleterre et dans les contrées lointaines. »

Le lord a félicité la ville de Colchester de son initiative patriotique. Il a dit :

« Vous sonnez une cloche d'alarme. »

Ces « étrangers », que lord Rosebery ne désignait pas plus clairement, ont été nommés, quelques jours plus tard, dans un meeting tenu par M. Stanley M. P.

L'orateur a déclaré que si l'activité commerciale ne renouvelait pas la vie de la métropole anglaise, elle serait bientôt une ville « aussi morte et silencieuse que Pompéi ». Il a montré le commerce des Allemands s'accroissant dans la proportion de quatorze cents pour cent, tandis que celui de l'Angleterre ne s'est accru que dans la proportion de vingt-cinq pour cent.

Il a conclu :

« — Il y a des gens qui affectent l'indifférence devant ces résultats. Laissons-les à leur quiétude. Nous estimons que c'est pour l'Angleterre une question vitale de réformer son système d'éducation commerciale. »

En lisant ces lignes j'avais devant les yeux le souvenir d'un spectacle que nous ont offert, au printemps dernier, les Jeux Olympiques d'Athènes.

L'épreuve de lutte avait mis en présence un Anglais et un Allemand. L'Anglais était envoyé par quelque collège aristocratique. Il avait haute mine et, vraiment, la taille, la beauté d'un Apollon. L'Allemand était un garçon fort commun, petit et chauve, bâti comme un ours. Ils se saisirent, et, contre l'at-

tente générale, dès la première passe, l'Anglais toucha l'arène des deux épaules à la fois. Sous les yeux de cinq cent mille spectateurs, il se releva, sans un mouvement nerveux dans sa figure; il se retira avec un flegme, une tranquillité qui valaient une victoire.

Il se disait évidemment :

— Ce garçon m'a enseigné une « prise » que je ne connaissais pas. Je vais l'étudier pour le battre.

CHAPITRE XIV

NOTRE ARMÉE COMMERCIALE

J'ai sous les yeux le dernier volume des « Résultats statistiques du dénombrement de 1891 pour la ville de Paris », publié par M. le docteur Jacques Bertillon. On y lit qu'en 1881 nous avions à Paris une proportion de treize Allemands et de huit Suisses par mille habitants. En 1886, le chiffre s'abaisse à douze Allemands et s'élève à neuf Suisses. En 1891, il était de dix Allemands et de

neuf Suisses ; soit une population totale de vingt-sept mille Allemands et de vingt-cinq mille Suisses.

Ces étrangers fournissent le plus fort contingent du personnel de nos employés de commerce parisiens. La méthode qu'ils emploient pour conquérir les places commerciales et détrôner les nôtres chez nous-mêmes fonctionne avec une précision scientifique.

On m'a initié, à Hambourg, aux mœurs ingénieuses d'une Société de placement pour les employés de Commerce, qui a été fondée en 1858. Elle compte aujourd'hui près de quarante-sept mille membres ; elle possède un capital de cent quarante mille marks ; elle se vante de placer au moins mille employés en

cent jours ; elle étend ses relations dans le monde entier, par la voie de cent quatre-vingt-quatre groupes régionaux, dont soixante sont installés en pays étranger ; elle est en relations d'aide mutuelle avec soixante-huit sociétés similaires. Installée dans un local qui lui appartient, elle occupe elle-même un directeur, quatorze chefs de bureau et soixante-dix employés. C'est un véritable ministère.

Lorsqu'un négociant parisien s'adresse à la Société de Hambourg, ou à sa succursale, pour lui demander un employé qui parle les langues et qui ait la connaissance technique de sa partie, on lui fournit dix sujets, représentés par autant de notes. Le bureau de placement indi-

que si les candidats ont voyagé, combien de temps ils ont séjourné à l'étranger, s'ils ont des dons spéciaux pour la correspondance, s'ils sont vendeurs en gros, au détail, ou « étalagistes » ; s'ils possèdent la pratique de la machine à écrire, celle de la sténographie et, dans ce cas, de quelle méthode ils se servent, le nombre de mots qu'ils enregistrent à la minute, etc., etc.

« Ces étrangers — dit M. Jourdan dans une étude sur les employés de commerce, en France — se soutiennent avec une énergie qu'on ne peut vraiment pas leur reprocher. Ils ne songent qu'à s'entourer de leurs compatriotes, et, peu à peu, patiemment, évitant de faire de l'ombre sur les imperfections que peu-

vent présenter les employés français, ils finissent par les éliminer sans bruit et aussi, le plus souvent, sans retour. Avec de la patience et de la volonté, quelques années suffisent à un chef de service pour transformer presque en entier son personnel. On est tout étonné de trouver trente employés étrangers là où il y avait autrefois trente employés français. »

Imaginez-vous quel a pu être l'état d'esprit de cet employé français le jour où on lui a donné son congé, — où il a vu un étranger, un ennemi, s'asseoir dans sa place toute chaude ?

Il s'est écrié :

— Alors mon pays ne me nourrit plus ?...

Il a rêvé d'une loi qui interdirait au

patron d'employer des étrangers dans son négoce ; puis la colère est tombée, la contrition est venue ; l'employé de commerce s'est dit :

— Ce n'est pas parce que cet homme est étranger qu'on lui donne la préférence ; c'est parce qu'il parle les langues ; c'est parce qu'il a appris ce que je ne sais pas. Ah ! si je pouvais encore aller à l'école !

Le besoin crée l'organe. Le jour où l'employé de commerce français a sérieusement demandé qu'on lui donnât l'instruction dont il manquait, de tous côtés on est venu à son secours.

Ce mouvement a commencé de se dessiner au lendemain de la guerre, mais c'est depuis sept ou huit ans seulement

qu'il se précipite. On a de la joie à citer ici des chiffres. Ils témoignent que l'instinct de solidarité survit en France aux épreuves que la politique nous impose.

Il ne restait plus à l'homme courageux qui voulait achever son instruction en continuant de gagner son pain que la liberté du soir. Nous ne sommes pas en Allemagne où les négociants sentent si bien la nécessité de se former des employés instruits, que, dans nombre de villes, au cours de la journée, ils donnent des heures de congé à leurs apprentis de commerce, afin qu'ils puissent suivre des leçons techniques.

Tout de même, en France, le nombre a été formidable de ceux qui, après une journée de travail, sont venus profiter

avec reconnaissance de l'instruction que des philanthropes leur offraient. Ç'a été ce beau mouvement des Associations polytechniques (les plus anciennes de toutes), des Associations philotechniques, reconnues d'utilité publique depuis 1879. Ici les professeurs sortent des lycées, des collèges, des écoles municipales supérieures; ce sont des instituteurs, des commis de commerce qui ont un savoir technique; parfois, en province, des négociants philanthropes. Nous sommes bien en face d'un élan d'affectueuse solidarité, car tout est gratuit. Les professeurs ne demandent rien; les élèves ne payent rien. Les mairies, les lycées, les collèges, les écoles primaires fournissent des locaux, et tous les jours, de huit heures

à dix heures du soir, du haut en bas de la France, on travaille.

Le bon exemple a été contagieux : l'Union française de la Jeunesse est entrée en ligne. Il y a trois ans qu'un décret l'a reconnue d'utilité publique. Ici ce sont les jeunes avocats qui ont voulu mettre à profit leur habitude de la parole pour instruire des camarades moins fortunés qu'eux.

La province s'est associée à cet effort. La Société d'enseignement professionnel du Rhône et la Société philomathique de Bordeaux sont d'admirables exemples de ce que peut faire l'initiative privée. Tous ces cours du soir ont un caractère nettement technique. On y enseigne la comptabilité (tenue de livres), la banque et les

arbitrages, les langues vivantes; les villes ajoutent à ces utilités générales des leçons dont l'intérêt est spécial à la région. Lyon a un cours de tissage; Bordeaux un cours d'armement. Et tout cela vit, non pas seulement dans des comptes rendus et sur des affiches, mais dans la réalité d'un vaillant effort. La Philomathique de Bordeaux a vingt-cinq cours d'enseignement commercial, seize professeurs techniques, mille quarante-quatre auditeurs. La Société d'enseignement professionnel du Rhône est aussi prospère : trente-deux cours, dix-huit professeurs, quatorze cent six auditeurs. Le département de la Seine tient, bien entendu, la tête. La Société commerciale pour l'étude des langues étrangères, fondée en 1879 par M. Roy,

président de la Chambre de commerce de Paris, a huit cent quatre-vingts auditeurs; elle vient d'inaugurer des bourses de voyage (mille à douze cents francs), pour ses élèves les plus méritants. L'Association philotechnique a cent quarante-neuf cours différents d'enseignement commercial et deux mille quatre cent quatre-vingt-dix auditeurs. La Polytechnique, cent soixante-sept cours commerciaux et quatre mille six cent vingt-six auditeurs. L'Union française de la Jeunesse, cent quarante-huit cours commerciaux et quatre mille quatre cent soixante-seize auditeurs.

Je ne puis nommer tout le monde : je ne veux qu'indiquer, à ceux qui l'ignorent, un mouvement qui part d'en bas, et qui, s'il est encouragé et dirigé, don-

nera demain des résultats dont notre patriotisme aura lieu de se réjouir.

Il était naturel, dans le temps même où un courant d'opinion entraînait les employés de commerce vers les leçons du soir, que l'on songeât à mieux instruire les cadets immédiats d'une génération sacrifiée. Le résultat de cette heureuse inquiétude a été la création d'écoles commerciales dont les types sont, à Paris, les Écoles Turgot, Chaptal, Jean-Baptiste Say, Arago, Colbert, Lavoisier.

Au début de ma vie littéraire, j'ai enseigné, pendant deux années, l'espagnol dans une de ces Écoles, à Arago. Je puis donc parler en connaissance de cause de l'enseignement qu'on y donne et de la clientèle qui y fréquente. Nous avions

devant nous beaucoup d'enfants qui sortaient des écoles communales. Le Conseil municipal leur accordait généreusement des bourses. A côté d'eux, s'asseyaient de jeunes bourgeois dont les pères étaient des employés, de petits commerçants.

J'ai gardé un très vivant souvenir de la physionomie de ces écoliers, de leur caractère, des aptitudes qu'un enseignement pratique développait chez eux. Ils seront une pépinière d'excellents sous-officiers de commerce, si la politique ne les écarte pas de leur but, si on ne détourne pas de leur voie les sujets d'élite qui se révèlent dans ces maisons d'instruction, pour en faire — une fois encore — des élèves d'École centrale et des polytechniciens.

L'ignorance de ces ambitions malsaines donne un caractère tout particulier à une école commerciale fondée par la Chambre de commerce de Paris, avenue Trudaine. Elle apparaît comme le modèle des maisons d'instruction où l'enfant qui sort des écoles primaires peut achever promptement son instruction d'employé et se mettre en état d'aborder avec avantage la lutte de la vie. Encore qu'il y ait ici nombre de boursiers, l'enseignement n'y est pas tout à fait gratuit (vingt-deux francs par mois). C'est le type des écoles qu'il faudrait multiplier en France, à l'imitation de l'Allemagne, de l'Autriche et de la Russie. Les fils des petits commis de commerce, des petits boutiquiers, des garçons de bureaux et des garçons de

banque, des employés de commerce, des employés de chemins de fer, etc., y trouveraient l'instruction dont ils ont besoin pour lutter avec avantage contre leurs concurrents étrangers.

Personne n'a le droit d'imposer à un patron des employés incapables de le servir ; mais, à qui fera-t-on croire que, le jour où le commis français et le commis allemand, également instruits, viendront apporter leurs offres au patron français, celui-ci choisira le fils de l'étranger ?

Je voudrais que cette revue — nécessairement si rapide — d'un mouvement considérable, *dont les effets commencent seulement de se faire sentir*, frappât l'imagination des pessimistes qui vont répétant :

— Nous sommes battus sur le terrain

commercial. Il faut nous résigner à notre défaite.

Au lendemain de 1870, la France a refait son armée. C'est aussi au lendemain de la guerre qu'elle a senti la nécessité de recréer son organisation commerciale. Nos soldats de commerce étaient détestables : ils seront bons. Le corps des sous-officiers n'existait pas : il devient excellent. Mais deux forces manquent à ces jeunes gens d'origine populaire ou de bourgeoisie infime : ils n'ont pas de capitaux, ils manquent même des ressources modestes qui leur permettraient, quand ils ont commencé d'apprendre les langues, de s'expatrier. Nous sommes en face d'une armée qui réclame de l'argent, ce nerf de la guerre, et des chefs.

C'est ici que commence le rôle de la bourgeoisie heureuse. Jusqu'à ce jour elle a rêvé pour ses fils la gloire des parchemins, les commandements militaires; elle ne connaît que trop le chemin des écoles où l'on prend du galon. Je vais lui indiquer les adresses des maisons où ses enfants deviendront capables de commander à cette armée innombrable, qui, sans effusion de sang, gagnera pour la France les victoires vraiment profitables.

CHAPITRE XV

LES ÉCOLES SUPÉRIEURES DE COMMERCE

A la première page d'une juste histoire des Écoles de commerce en France, il faut écrire les noms de MM. Jules et Jacques Siegfried.

Sans doute, l'idée qu'ils conçurent et dont ils ont continué de surveiller le développement dans des rédactions de rapports, dans des organisations ou des présidences de congrès internationaux, a éveillé des bonnes volontés puissantes,

fait surgir des collaborations indépendantes et créatrices. Mais il leur reste l'honneur d'avoir, dès l'année 1865, signalé la nécessité de réformer, en France, l'enseignement commercial, et, par un don généreux, facilité la fondation de la première École de commerce.

Ils revenaient d'un voyage d'affaires autour du monde. Ils avaient eu la vision nette des transformations qui allaient bouleverser les mœurs commerciales. Ils résumèrent leurs impressions et leurs prédictions dans un mémoire, présenté à la Société industrielle de Mulhouse. Ils concluaient à l'urgence de fonder dans cette ville une École de commerce :

« Nous prions, disaient-ils, la Société industrielle de bien vouloir accepter, à

titre de don de notre part, une somme de cent mille francs destinée à couvrir les frais d'un premier établissement. »

C'était là une initiative généreuse ; elle a sûrement porté bonheur à l'idée nouvelle. En effet, à cette minute, nous avons à Paris une École des Hautes Études commerciales, une École supérieure de Commerce, un Institut commercial. En province, les Écoles supérieures de Commerce de Bordeaux, de Marseille, de Lyon, de Lille, du Havre. Rouen vient d'en fonder une ; Nancy est à la veille d'imiter cet exemple.

Bien que toutes ces Écoles aient été mises sur le même pied par un décret qui leur donne le droit de conférer, après un examen de sortie, des diplômes qui valent

pour le privilège du service militaire d'un an, le niveau des études est, ici et là, fort inégal. Seul, le programme d'entrée est, pour toute la France, uniforme. Après cette épreuve, chaque École est libre de donner à son enseignement la forme qu'il lui plaît et de se préoccuper, autant qu'il convient, des nécessités du commerce régional.

Les détracteurs de l'enseignement commercial n'ont pas manqué d'attribuer à la seule loi militaire de 1889 la prospérité presque subite des Écoles de commerce.

— On aurait tort, ont-ils dit, de voir dans l'affluence des candidats au seuil de ces établissements un retour de goût de notre bourgeoisie pour la carrière du négoce. Ce n'est pas la science commerciale

que ces jeunes gens demandent ; c'est une chance d'échapper au service militaire de trois ans.

Il est injuste d'adresser un pareil reproche aux seules Écoles de commerce. Nous avons constaté que si tant de bacheliers se découvrent la passion du droit et préparent leur doctorat avec acharnement, il faut attribuer ces vocations moins à l'amour de la toge qu'à l'aversion du métier des armes. De même, à qui fera-t-on croire que tous les jeunes gens qui frappent aux portes des Écoles d'agriculture se proposent, par la suite, de mettre la main à la charrue? Et le ministre de la guerre n'a pas tort quand il regarde un peu de travers les candidats à l'École des Langues orientales, dont quelques-uns

se proposent d'*étudier seulement le grec moderne.*

Le désir de raccourcir la durée du service militaire ne permet plus à la jeunesse française de s'endormir sur les lauriers du baccalauréat. Quel que soit le motif qui l'oblige à secouer sa paresse pour acquérir un savoir technique, ce motif est bienfaisant.

Le service d'un an est un privilège. L'Allemagne (toute militaire qu'elle est, par nécessité et par instinct) considère la première qu'il est utile à l'État de former, à côté de ses soldats, une armée commerciale instruite et bien encadrée. Cette utilité est, pour le moins, aussi urgente chez nous; et, à supposer que nous soyons en présence de jeunes gens

indépendants qui, plus tard, se contenteront de gérer leurs fortunes, ou qui, du côté de la politique, chercheront l'emploi de leur influence et de leur activité, à qui fera-t-on croire qu'un peu de science commerciale ne sera pas plus utile à eux-mêmes et au public que de la poussière de droit ?

D'ailleurs, je viens de consulter les statistiques qui montrent ce que sont devenus, par la suite, les élèves de nos Écoles de commerce. Ces « amateurs » sont en minorité. Les jeunes gens qui, depuis une dizaine d'années, ont passé par les Ecoles commerciales avaient le négoce pour but. Ils s'y sont appliqués de toute leur énergie : le succès leur vient.

Je ne puis exposer ici les différents

programmes de toutes ces Écoles ; j'en choisis une qui, par l'organisation de son enseignement, la qualité technique de ses maîtres, la sélection d'élèves qui suivent ses cours, apparaît comme l'École modèle que nos fils devraient viser autant qu'une École centrale, normale ou polytechnique : je songe à l'École des Hautes Études commerciales de Paris.

Je rencontre ici le nom d'un des hommes pour qui les amis de l'enseignement commercial ont le plus de considération. M. Édouard Jourdan, ingénieur des arts et manufactures. Il en est à sa vingt-cinquième année de direction, ayant passé par l'École de l'avenue Trudaine avant d'être mis à la tête de l'École des Hautes Études. Ceux qui accusent les

partisans de l'enseignement commercial de substituer la science à l'expérience auraient profit à causer, programme en main, avec un homme qui, dans ces matières, a tant d'autorité. Ils lui entendraient dire que la seule expérience peut donner la connaissance pratique de la « marchandise » ; que jamais l'on n'a cru dispenser les futurs négociants, les futurs employés de la nécessité des études pratiques. Une École de commerce qui a pour le seul enseignement des langues vivantes un budget de plus de trente-cinq mille francs entend bien que ses élèves iront, une foi libérés du service militaire, étudier à l'étranger la pratique de leur état. Elle prétend seulement qu'alors toutes les difficultés seront sim-

plifiées et que le profit de l'expérience, assis sur une science solide, sera immédiat et sûr.

Nous constations hier que la rénovation des études commerciales avait commencé à se dessiner par en bas. En feuilletant l'Annuaire de l'Association des anciens élèves des Hautes Études, nous voyons que la profession de négociant est en train de rentrer en faveur auprès de la bourgeoisie d'en haut.

Comme toujours, ce sont ceux que les Anglais désignent par un mot si commode, la « classe du milieu », qui semblent les plus lents à s'émouvoir. Ils n'apprendront pas sans surprise que la clientèle d'une École de Hautes Études commerciales est presque exclusivement

composée de bacheliers ès sciences et ès lettres; que des jeunes gens qui ont préparé les Écoles centrale, Saint-Cyr, Polytechnique, qui, même, se sont présentés à leurs concours, changent la direction de leur vie et viennent volontiers chercher l'enseignement de cette École qui les destine à la bataille du négoce. Ce sont les enfants des grandes familles industrielles ou commerciales, des fils de ministres, d'ingénieurs du gouvernement, d'agents de change, de financiers, de généraux.

— Un de mes fils, vous dit un grand industriel, est allé à l'École centrale ou à Polytechnique. Il sera mon ingénieur; je veux que mon cadet apprenne la science du commerce, car nous n'avons

pas intérêt à produire, si nous ne vendons plus.

Un officier supérieur vous conte que sa femme lui avait apporté en dot une affaire qui servait de belles rentes. Entre des mains étrangères, ce commerce a périclité; il entend que son fils le relève.

Nous sommes ici en face d'une bourgeoisie d'élite qui, sans récriminations vaines, accepte la formule de la vie moderne. Il n'est plus question de vivre en oisif des revenus que le père ou le grand-père ont préparés; on accepte la loi du travail pour tous; on ne considère plus la richesse que comme un outil supérieur qui vous assure l'avantage sur des concurrents moins favorisés du sort.

J'entends bien qu'on me demandera :

— Si le fils de l'homme riche entre dans la lice avec une pareille avance et de telles armes, que deviendra mon enfant, à moi, qui, lui, pour tout capital, aura la science commerciale que je lui aurai fait acquérir? Si, toute sa vie, il doit croupir employé chez son ancien camarade, autant que je fasse de lui un fonctionnaire d'État. La carrière est plus sûre et il y a la retraite...

La situation particulièrement intéressante des jeunes gens de bourgeoisie, tous les jours plus nombreux, qui ont de l'éducation, de l'instruction et point de capital, nous apparaît très semblable à celle des cadets de noblesse de l'ancien régime. La nécessité de s'expatrier est aussi urgente pour ceux-ci qu'elle le fut

jadis pour ceux-là; ce sont eux qui, pacifiquement, pourront reconquérir à la France sa prépondérance commerciale sur les marchés du monde.

J'étudierai un peu plus tard par quels moyens ce but peut être atteint, quels efforts ont déjà réussi dans cette voie. Pour clore la première partie de cette campagne, il me reste à préciser dans des conclusions les vérités sur lesquelles nous nous sommes mis d'accord, — à indiquer devant le mouvement qui se dessine dans l'opinion publique, quel est le devoir de l'État.

CONCLUSIONS

L'examen de nos mœurs commerciales aboutit à la nécessité de l'expansion, sinon de l'émigration de notre jeunesse. Une étude de la vie de négoce s'achève fatalement dans l'examen du mouvement colonial. Ce sont deux affluents qui s'unissent pour former un seul fleuve d'activité. Le point de leur jonction est précisément cette seconde où le jeune commerçant reconnaît l'utilité de quitter son pays

pour entrer dans la vie du monde. Nous verrons par la suite dans quelles conditions doit s'accomplir cet exode qui semble tant nous coûter, afin qu'il soit profitable à la France.

Le directeur d'une des premières Écoles commerciales de Paris me racontait, naguère, un fait qui est typique comme un exemple.

Un élève distingué de son établissement, qui a passé ses examens dans un bon rang, enfin, un sujet supérieur, l'avait prié de lui trouver un emploi. A la même minute, un grand négociant s'adressait au directeur de l'École. Il voulait tenir de ses mains un jeune homme instruit, qui consentirait à visiter la clientèle des États-Unis et à fonder,

là-bas, un comptoir. On offrait de beaux avantages.

Le directeur, enchanté, mit les deux parties en présence. Il eut la stupéfaction d'entendre son candidat refuser la fortune inespérée qu'on lui offrait :

— Je n'accepterai, dit-il, qu'un emploi à Paris ou dans sa banlieue provinciale.

— Mais vous ne trouverez rien ?

— C'est la volonté de ma mère...

Il est bien fâcheux qu'à cette heure-ci, notre jeunesse française semble divisée en deux classes : des jeunes « struggles », délestés de tous sentiments de respect, et des enfants timorés, affadis, trop respectueux. Devant ces exemples on en vient à se demander si la mère française fait vraiment son devoir ; si elle n'est pas

trop égoïste dans sa tendresse, trop pusillanime dans ses inquiétudes. Il est sûr qu'elle ne nous forme pas les fils qu'il nous faut, la génération qui répandra au dehors le nom et l'activité de la France. Nous n'avons que faire de réformer l'instruction de nos enfants, si, le jour où il est question de prendre un bateau, la mère française surgit sur le quai, se jette dans les bras du voyageur et lui crie :

— Je te défends de partir !

Je pousse tout au noir et au dramatique. La scène n'a pas lieu sur le quai d'embarquement, on la fait dans la maison.

C'est en songeant à cette mère imprévoyante que je m'arrête au milieu de ma campagne. Je n'ose pas lui parler de vie

coloniale, de la nécessité de s'expatrier, avant d'avoir causé un peu avec elle, avant de l'avoir rassurée sur mon culte pour cette image maternelle qui est une des dernières formes de l'esprit religieux dans le monde latin.

Après l'éducation familiale, le plus insurmontable obstacle qui s'oppose à l'expansion de notre jeunesse vient des obligations actuelles du service militaire.

Nous l'avons constaté, la loi militaire qui oblige tous les jeunes Français à une présence de trois ans sous les drapeaux, — sans tenir compte des services qu'une instruction et des ressources supérieures leur permettraient de rendre au pays dans d'autres formes d'activité, — a eu pour premier résultat de créer un mouvement

irréfléchi et passionné vers les Écoles spéciales, vers les carrières dites « libérales », qui assurent encore le bénéfice du service d'un an.

La bourgeoisie aisée a déserté en masse la carrière du négoce, qui est la source principale de la richesse publique.

Au lendemain de 1870, le péril était militaire. Toutes les bonnes volontés se sont tournées de ce côté-là; tous les sacrifices ont été acceptés par la nation. Aujourd'hui, le danger est commercial. Les victoires que l'Allemagne a gagnées sur des champs de bataille ont un pendant sur le terrain du négoce. Lentement, méthodiquement, elle nous déloge des places où nous étions séculairement installés. Ses ambitions militaires ne lui masquent

pas la nécessité de conquérir pacifiquement pour son industrie et pour son commerce les marchés du monde. Elle a compris que sa prospérité commerciale était le meilleur soutien de sa gloire, la fin logique de tous ses efforts.

Voilà ce qu'on voudrait faire entendre à nos législateurs. Il faut leur mettre dans l'esprit que le même mouvement de patriotisme qui les a poussés à voter pour tous les Français le principe du service militaire de trois ans, les oblige aujourd'hui à augmenter, non point au profit d'une catégorie, mais dans l'intérêt urgent de la nation, le nombre des dispenses qui limitent ce service à une année.

La proposition leur en sera faite, un jour prochain. J'ai sous les yeux un rap-

port de la Chambre de commerce de Paris, qui recommande aux ministres du commerce et des colonies une pétition de l'Union coloniale française, au sujet du service militaire. On demande au législateur d'accorder une exemption conditionnelle de deux ans de service et l'autorisation de devancer l'appel pour les jeunes gens de dix-huit ans qui prendront l'un des deux engagements suivants :

1° « Faire, avant l'âge de vingt-six ans révolus, un séjour de trois ans au minimum dans les colonies.

2° « Faire dix voyages d'affaires (cinq aller et retour répartis au moins sur trois ans), soit entre la métropole, et une ou plusieurs colonies; soit entre deux ou plusieurs colonies; soit enfin entre les

colonies et les pays étrangers extra-européens. »

Bien entendu, on prendrait ici des précautions pour empêcher qu'une exemption accordée dans l'intérêt de tous servît à des oisifs fortunés pour éluder les charges militaires. Au retour dans la mère patrie, on voudrait que ces jeunes gens, que la nouvelle loi assimilerait aux élèves diplômés des Écoles commerciales, « satisfissent à un examen spécial très étendu de langues parlées, et de correspondance commerciale, portant au moins sur deux langues étrangères ».

Le rapport estime :

« Que cette réforme supprimerait le plus sérieux obstacle qui s'oppose actuellement à l'émigration vers nos colonies.

et qu'elle serait de nature à déterminer un mouvement puissant, une nouvelle direction d'idées dans la jeunesse française. »

Au fil de ces pages, je n'ai pas seulement essayé de préciser les causes de notre défaite commerciale, j'ai signalé le mouvement d'opinion publique qui pousse toute une classe de citoyens à s'instruire, à se dépenser dans des efforts méritoires, pour livrer, dans des conditions moins défavorables, les prochaines batailles.

L'initiative privée, si longtemps assoupie, s'est réveillée. Tout ce qu'elle pouvait exécuter par ses propres forces, elle l'a tenté. Mais cette jeunesse studieuse, énergique, mi-bourgeoise mi-populaire,

qui, à cette heure, forme le corps de notre armée commerciale, trouve devant soi ce mur qui lui barre l'horizon : le service militaire de trois ans. On y a appliqué une échelle qui permet à quelques-uns de franchir l'obstacle. L'opinion publique, édifiée sur les véritables intérêts de la France, veut qu'on y pratique une brèche. La pétition de l'Union coloniale française, le rapport de la Chambre de commerce de Paris sont les premiers coups de bélier dans la muraille.

Il y a, dans notre immédiat voisinage, des pays où la nécessité de faire triompher une idée si juste soulèverait la nation, provoquerait des meetings, gonflerait les souscriptions qui servent à acheter des influences.

Notre bourgeoisie a perdu le goût de ces initiatives. Elle tend docilement le cou à ceux qui l'égorgent; elle attend quelque secours d'un sauveur dont elle ne sait pas le nom ; à tout le moins, elle espère de ses représentants un acte de courage dont, elle-même, se sent incapable.

Certes de courage, car enfin, c'est sacrifier ses intérêts électoraux que de se lever dans une Chambre pour dire :

— On a trompé le peuple quand on lui a fait croire qu'il réclamait la justice en demandant, dans des questions comme le service militaire de trois ans, l'application d'une menteuse égalité. Si les difficultés et les dégoûts que la classe ouvrière crée à la bourgeoisie détournent

tout à fait nos fils des carrières de l'industrie et du négoce, la bourgeoisie souffrira, sans doute, mais longtemps avant qu'elle soit à bout de ressources, le peuple manquera de pain. Le premier il est intéressé à la prospérité de notre industrie. Il faut lui apprendre qu'elle est liée à l'activité de notre commerce; il faut lui avouer que celle-ci est paralysée, lui dire les causes qui l'ont menée là, lui montrer dans les facilités qu'on demande un remède dont tous profiteront. Et si l'électeur ne se rend pas à ces bonnes raisons par ignorance ou par jalousie, passons outre!

Voilà le discours auquel aboutit le mouvement d'opinion dont je viens de me faire l'historien. Nous l'attendons de

quelque ministre du commerce ou des colonies, qui, au-dessus de tout, placerait l'intérêt de la France.

FIN

TABLE

—

I. — Distributions de prix. 1
II. — Les fils de l'Allemand 15
III. — Les fils de l'Anglais 33
IV. — Ceux d'outre-mer 48
V. — Marchands et bourgeois. 65
VI. — Nos fils seront-ils polytechniciens? . . 83
VII. — Seront-ils saint-cyriens? 100
VIII. — Seront-ils ingénieurs? 118
IX. — Feront-ils leur droit?. 133
X. — Seront-ils médecins?. 152
XI. — Que feront-ils donc?. 170
XII. — Le commerce est-il une science?. . . . 184

XIII. — L'enseignement commercial hors de France 199
XIV. — Notre armée commerciale. 216
XV. — Les écoles supérieures de commerce . . 233
CONCLUSIONS. 247

PARIS. — IMPRIMERIE CHAIX. — 20756-10-97. — (Encre Lorilleux).

370.944 L618N c.1
LeRoux # Nos fils, que
feront-ils? --.
OISE
3 0005 02070252 1

370.944
L618N
Le Roux
Nos fils, que feront-ils?

370.944
L618N
Le Roux
Nos fils, que feront-ils?